LOS SECTORES DOMINANTES EN LA ARGENTINA

estrategias de construcción de poder,
desde el siglo xx hasta el presente

eduardo m. basualdo, pablo manzanelli




siglo veintiuno
editores

LOS SECTORES DOMINANTES EN LA ARGENTINA

estrategias de construcción de poder, desde el siglo xx hasta el presente

eduardo m. basualdo, pablo manzanelli





Índice

Eduardo M. Basualdo

Pablo Manzanelli

LOS SECTORES DOMINANTES EN LA ARGENTINA

Estrategias de construcción de poder, desde el siglo XX hasta el presente


XXI
siglo veintiuno
editores

Basualdo, Eduardo M.

Los sectores dominantes en la Argentina / Eduardo M. Basualdo, Pablo Manzanelli.- 1ª ed.- Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Siglo XXI Editores Argentina, 2022.

Libro digital, EPUB (Economía Política Argentina)

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-801-188-2

1. Economía Política Argentina. 2. Economía. 3. Economía Social. I. Manzanelli, Pablo. II. Título.

CDD 330.82

<www.sigloxxieditores.com.ar>

Diseño de portada: Ariana Jenik

Digitalización: Departamento de Producción Editorial de Siglo XXI Editores Argentina

Primera edición en formato digital: septiembre de 2022

Hecho el depósito que marca la ley 11.723

ISBN edición digital (ePub): 978-987-801-188-2

Prólogo

Este libro pretende avanzar en el estudio de la trayectoria adoptada por los grupos económicos locales y el capital extranjero desde el siglo XX hasta la actualidad. La importancia que asume el examen de estos actores económicos obedece no solo a su relevancia cuantitativa, sino también a la cualitativa, ya que su lógica de acumulación tiende a delinear el rumbo y las características que asume la economía argentina en su conjunto y, en consecuencia, su fisonomía estructural.

En este sentido, el abordaje de los problemas económicos actuales –por ejemplo, la inflación, la fuga de capitales al exterior o la constitución de una "economía bimonetaria"– no puede prescindir de las distintas realidades que conviven en la estructura económica del país, donde la rueda principal de la economía está constituida por la cúpula empresaria y, dentro de ella, los grupos económicos locales y el capital extranjero, que son sus fracciones preponderantes. Por su parte, la rueda auxiliar está compuesta por las empresas de menores dimensiones y la clase trabajadora asalariada y no asalariada; es decir, por los sectores populares, cuyo comportamiento suele estar subordinado a las estrategias de los sectores dominantes que mueven la rueda principal de la economía.

Desde luego, las derivaciones de las estrategias adoptadas por el núcleo duro del poder económico no se agotan en la importancia que tiene el objeto de análisis de este libro desde el punto de vista académico, sino también para realizar propuestas para su regulación, un tema con varias cuentas pendientes en la actualidad.

Vale decir que los grupos económicos no constituyen una novedad en (y de) la economía argentina, sino una forma societaria que se consolidó a nivel mundial con posterioridad al capitalismo monopólico en el marco del fordismo. Sin embargo, a diferencia de entonces, cuando las sociedades anónimas pasaron a ser mayoritarias en detrimento de la propiedad personal y de las sociedades de responsabilidad limitada –que eran las formas de propiedad imperantes en el capitalismo competitivo–, el predominio de la centralización del capital en la etapa de expansión de los grupos económicos no requirió de una modificación en

el carácter de las sociedades comerciales. Las sociedades anónimas siguen liderando las formas de propiedad aun cuando integren –y, por ende, la toma de decisiones esté adoptada por– un grupo económico. En otras palabras, las sociedades pasaron a ser una suerte de unidad técnica dependiente en términos estratégicos del grupo económico que ejerce su propiedad, articulando firmas de distinto tamaño insertas en diferentes actividades económicas que actúan bajo una misma dirección estratégica en función de las órdenes de uno o, lo que es más frecuente, varios accionistas que controlan la propiedad de todas ellas.

En efecto, esta forma de propiedad tan vital en términos económicos no es parte del sistema jurídico y, en consecuencia, no está alcanzada por ninguna norma institucional como tal (más allá de que en diversas leyes haya algún tratamiento lateral sobre esta problemática). Dadas las notables derivaciones que conllevaría, el poder económico no ve conveniente la regulación del grupo económico. Entre otras cuestiones, esto tendría consecuencias en cuanto al control de la fuga de capitales al exterior, la evasión de las obligaciones fiscales, las transferencias de paquetes accionarios, la formación de precios, etc. De ahí que el examen de la trayectoria económica de los grupos económicos locales y el capital extranjero que aquí se desarrolla pretende contribuir a estimular el debate sobre esta cuestión que excede, por cierto, el objeto de este libro: la necesidad de impulsar las normativas que permitan un salto cualitativo en la regulación de estos actores económicos, incorporando la figura jurídica del grupo económico y al mismo tiempo reforzando las normativas existentes (Ley de Impuesto a las Ganancias, de Quiebras, de Defensa de la Competencia, de Inversiones Extranjeras, etc.). Así como los grupos económicos no constituyen una novedad en y de la Argentina, el avance en la regulación tampoco lo sería, como muestran las diversas experiencias internacionales en ese sentido y de larga data, por ejemplo, la sanción en 1965 de la Aktiengesetz en Alemania, que fue seguida por Portugal y Brasil, o la reforma italiana de 2003, entre otras.

Este libro consta de tres capítulos que reconocen enfoques y líneas analíticas que los atraviesan, explícitamente en algunos pasajes, implícitamente en otros, pero siempre presentes. Esto fue posible ya que en trabajos previos los autores han analizado los grupos económicos y las empresas transnacionales desde diferentes puntos de vista (las formas de propiedad en la cúpula de las grandes firmas, la formación de capital, las utilidades, el comercio exterior e incluso desde la perspectiva industrial y agropecuaria), pero compartiendo siempre una misma matriz conceptual e instrumental sobre estas temáticas.

En relación con esa matriz, cabe destacar que la indagación de toda fracción del capital, sea nacional o extranjera, puede realizarse mediante un enfoque descriptivo de su composición y de sus corporaciones o, por el contrario, otorgándole trascendencia a las circunstancias nacionales e internacionales que caracterizan cada una de las etapas que recorren. Este último enfoque es el que se adopta aquí. Específicamente, se tiene en cuenta el concepto de patrón de acumulación de capital, el cual permite aprehender los distintos comportamientos económicos y sociales que se suceden en el tiempo en una formación socioeconómica determinada. Esto es posible debido a que esta categoría alude a la articulación de un funcionamiento específico de las variables económicas, vinculado a una estructura económica definida, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes.

Es preciso señalar que los patrones de acumulación de capital son análogos, por varios motivos, a los paradigmas de las ciencias “exactas” que analizó Thomas Kuhn (2004) en su clásico trabajo. Lo son porque tienen sus propias leyes de comportamiento, que se ponen en marcha cuando “revolucionan” el comportamiento del anterior patrón de acumulación y se diluyen en el momento en que finalizan con crisis de diferente carácter y son reemplazados por otros. También son similares a los mencionados paradigmas porque las variables económicas centrales que guían su comportamiento, e incluso generan nuevos instrumentos analíticos, son privativas de cada uno de ellos, al igual que el tipo de Estado, los conflictos sociales y su dinámica política. Finalmente porque, como diría Kuhn desde el punto de vista de la filosofía de la ciencia, algunos de ellos son “inconmensurables” o incomparables, ya que definen un comportamiento económico, social y político específico que determina que sus múltiples y trascendentes diferencias primen sobre sus continuidades con el anterior patrón de acumulación de capital.

En el capítulo 1, elaborado por Eduardo M. Basualdo y Pablo Manzanelli, se analizan los grupos económicos desde su conformación como una fracción específica del capital durante el patrón de acumulación agroexportador oligárquico hasta la actualidad. En su primera parte, que abarca hasta la culminación de la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001), se estudian los principales hitos y características estructurales de esta fracción del capital en cada uno de los patrones de acumulación que se desplegaron en el siglo XX, poniendo especial énfasis en la etapa de la valorización financiera, ya que implicó un cambio cualitativo en la incidencia estructural de esa fracción del capital en múltiples sentidos. En primer lugar, por su fuerte expansión en el

período 1976-1988, en el marco de las ingentes transferencias estatales que recibieron (incluida la estatización de sus deudas) y su participación en la fuga de capitales al exterior. En segunda instancia, por la profundización de este proceso de expansión por su papel en las privatizaciones durante el primer quinquenio de 1990. En tercer término, como consecuencia de las ganancias patrimoniales extraordinarias que internalizaron cuando vendieron sus participaciones accionarias en el segundo lustro de los años noventa, lo que les permitió multiplicar sus activos financieros en el exterior a partir de la fuga de esos capitales. En cuarto lugar, por los beneficios emanados de la megadevaluación de 2002, que incrementó el valor en moneda local de sus tenencias dolarizadas. En efecto, esta etapa histórica caracterizada por la centralización del capital tuvo a los grupos económicos locales como uno de sus protagonistas principales, lo que permitió el afianzamiento estructural de esta fracción del capital en la economía argentina.

Cabe señalar que esta parte del estudio se realizó principalmente sobre la base del estado del arte, que fue solo complementada con evidencias empíricas cuando algún proceso en particular lo requirió. En la segunda parte, que aborda el análisis de las décadas transcurridas durante el siglo XXI, el desarrollo es inverso, porque allí predomina el análisis cuantitativo, sin dejar de mencionar los trabajos recientes sobre esta problemática. Se trata de un período de intensas pugnas sociales y políticas por consolidar el tránsito hacia un nuevo patrón de acumulación de capital, lo que lo convierte en una interesante pieza de análisis que excede a los sectores dominantes, cuya consideración es fundamental para comprender los hitos que marcaron este período. Tal el caso del denominado "conflicto con el agro" como punto de inflexión de la experiencia nacional-popular del ciclo de gobiernos kirchneristas o la irrupción de la segunda modalidad de la valorización financiera bajo la administración Macri y la conducción hegemónica del capital financiero internacional que no estuvo exenta de ciertos embates sobre los grupos locales.

En el capítulo 2, Pablo Manzanelli investiga las alternativas del capital extranjero considerando también la trayectoria de esta fracción del capital durante el siglo XX y las décadas transcurridas del siglo XXI. La estructura básica del texto, ex profeso, es similar a la del anterior, ya que en la primera parte se analizan sus alternativas, que fueron por cierto cambiantes, desde el planteo agroexportador oligárquico hasta el final de la primera modalidad de la valorización financiera, mientras que en la segunda parte se indaga su comportamiento durante la posconvertibilidad, es decir, ese largo período de

transición que atraviesa la irrupción de un nuevo gobierno nacional y popular (2003-2015) y, luego, la puesta en marcha de la segunda modalidad de la valorización financiera (2016-2019). Se trata, como señala el autor, de un análisis que examina principalmente los aspectos estructurales (grado de concentración, peso del capital extranjero en las ventas de la cúpula, las trayectorias de las unidades económicas que comprenden a esta fracción del capital –conglomerados extranjeros y empresas transnacionales especializadas–, la inserción sectorial, el comercio exterior, las utilidades, la distribución de dividendos, etc.), en el cual se articulan las evidencias empíricas y la bibliografía.

Este capítulo pretende complejizar el debate actual sobre las contribuciones del capital extranjero toda vez que, como allí se plantea, "el sentido común" tiende a ponderar los beneficios de corto plazo que trae aparejados la inversión extranjera, pero suele omitir los costos implícitos que tiene en el mediano y largo plazo, como es el hecho de provocar un drenaje de divisas que supera su ingreso a la economía argentina, lo que afecta no solo a la balanza de pagos, sino también a la posibilidad de avanzar en un proceso de desarrollo económico y específicamente industrial. No se trata de un debate "setentista", sino de uno que tiene plena vigencia dado el papel que asumió el capital extranjero en el proceso de subinversión de las grandes empresas durante el siglo XXI.

El capítulo 3, de Eduardo M. Basualdo, aborda la problemática del capital extranjero, pero difiere de los capítulos previos en sus objetivos, en la estructura analítica y en el horizonte temporal. Su propósito específico es abordar el estudio de la especialización o diversificación de las casas matrices en términos de la cantidad de subsidiarias en el país, lo cual es una ausencia notoria en el estado del arte. En términos menos abstractos, se trata de modificar el supuesto implícito en los trabajos existentes de que cada subsidiaria es una firma aislada, aunque sea oligopólica en su respectivo mercado. Eso no es necesariamente cierto, porque puede ocurrir que el propietario externo, de manera directa o indirecta mediante otra de sus empresas, controle a la vez otras sociedades en el país de destino. Para superar esta restricción es necesario reconstruir la unidad económica identificando la casa matriz de cada subsidiaria y comprobar si realmente se trata de una única controlada o si, por el contrario, forma parte de un conglomerado extranjero con múltiples firmas que pueden ser tanto industriales como insertas en otras actividades de la estructura económica. De esa manera, se puede distinguir, grosso modo, entre las transnacionales especializadas, en tanto son propietarias de una o unas pocas firmas, y las

diversificadas, que son aquellas que controlan múltiples subsidiarias en el país. El respaldo empírico de este capítulo es la base de datos construida ad hoc para este libro y que se encuentra junto con su metodología en: <publicacioneseconomia.flacso.org.ar> o bien <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Por otra parte, el arco temporal que contempla este capítulo abarca, por las restricciones de la información recabada, únicamente desde el patrón de acumulación agroexportador oligárquico hasta la finalización del sustentado en la segunda etapa de la sustitución de importaciones, es decir, del denominado país industrial.

La bibliografía utilizada en todo el libro es numerosa y significativa. Por supuesto, en esa revisión están presentes los trabajos realizados en el Área de Economía y Tecnología de la Flacso, sobre todo porque es una de las instituciones pioneras en las investigaciones sobre los grupos económicos y trascendente en términos de las investigaciones sobre el capital extranjero, donde tienen un papel destacado tanto Daniel Azpiazu como Hugo J. Nochteff y Enrique O. Arceo, a los cuales acompañan algunas de las realizadas, individualmente o en colaboración, por integrantes actuales del área, como Mariana González, Andrés Wainer, Mariano Barrera, Leandro Bona y los propios autores de este libro.

También se encuentran allí trabajos de destacados académicos que en la actualidad integran otras instituciones pero que, en años anteriores, formaron parte del área. Tal el caso de Karina Forcinito, Cecilia Nahón, Martín Schorr, Martín Abeles y Matías Kulfas. Por supuesto, junto con ellos hay un amplio conjunto de estudios que fueron realizados por referentes indiscutibles en estos y otros temas relacionados. Entre ellos, se cuentan: Raúl Scalabrini Ortiz, Aldo Ferrer, Juan V. Sourrouille, Eduardo Jorge, Marcelo Diamand, Guillermo O’Donnell, Raúl Prebisch, Miguel Khavisse, Edgardo Lifschitz, Milcíades Peña, Benito Kosacoff, Juan José Llach, Miguel Murmis, Juan Carlos Portantiero y Roberto Bisang.

Por último, queremos expresar nuestro agradecimiento a Daniela Calvo, por su colaboración en los dos primeros capítulos del libro, y a Pedro Bang, por su aporte en el procesamiento básico de la información del tercer capítulo, así como a Enrique Arceo y Juan Santarcángelo, queridos amigos y destacados académicos, por los comentarios realizados a diferentes capítulos. Sin olvidar

nuestra gratitud a los compañeros de Siglo XXI, especialmente a Carlos Díaz, con quien nos une una amistad de décadas, y a Raquel San Martín y Federico Rubi, que realizaron una minuciosa edición de este libro que lo mejoró notablemente.

Asimismo, es importante señalar que este trabajo fue realizado en el marco del Proyecto PICT 2019-01271 (“Los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros en la Argentina durante el siglo XX”), dirigido por el economista Juan Santarcángelo, y que es resultado del acuerdo entablado entre la Universidad Nacional de Quilmes y el Área de Economía y Tecnología de la Flacso y patrocinado por el Foncyt.

Eduardo M. Basualdo y Pablo Manzanelli

1. Los grupos económicos locales

Eduardo M. Basualdo, Pablo Manzanelli

Este capítulo tiene como propósito central analizar la trayectoria histórica de los grupos económicos locales dada la relevancia que han tenido y siguen exhibiendo en la economía argentina desde el planteo agroexportador oligárquico hasta la actualidad. Consta de dos partes: en la primera, se aborda el análisis de los grupos económicos durante el siglo XX, es decir, desde el patrón de acumulación de capital agroexportador oligárquico hasta la crisis de 2001, donde culmina la primera modalidad del patrón de acumulación basado en la valorización financiera (1976-2001); en la segunda, se analiza la trayectoria de esta fracción del capital durante la irrupción de un nuevo gobierno nacional y popular (2003-2015) y la segunda modalidad de la valorización financiera (2016-2019).

En ambas partes, la revisión de estas unidades económicas se efectúa indagando el estado del arte en esta materia, en tanto hay valiosos aportes realizados por diversos autores además de los del Área de Economía y Tecnología de la Flacso, y se incluyen evidencias empíricas en aquellos aspectos que constituyen áreas de vacancia, o en las que se expresan discrepancias que implican modificaciones en las concepciones vigentes en el estado del arte sobre el tema en cuestión.

Metodológicamente, en todos los trabajos del Área de Economía y Tecnología de la Flacso los grupos económicos están definidos como los capitales locales, incluidos algunos de ellos que tienen origen extranjero, que detentan la propiedad mayoritaria de 6 o más firmas que actúan en diferentes sectores económicos. Ciertamente, en la base de datos del Área, esta fracción del capital convive con otras, tanto nacionales como extranjeras. En términos del capital local, se tienen en cuenta las empresas estatales como categoría analítica al igual que la burguesía nacional, aunque, desde el punto de vista de la centralización del capital, pasan a denominarse “empresas locales independientes”, ya que se trata de grandes corporaciones que actúan por sí solas o como máximo con unas

pocas sociedades controladas o vinculadas en diversas actividades económicas, sin estar relacionadas por la propiedad con otras empresas de la misma u otra rama económica. En realidad, estos últimos son los integrantes más cabales de la “burguesía nacional” que se mantienen como tales. Por otra parte, dentro del capital extranjero se diferencia entre aquellas empresas transnacionales que están diversificadas internamente y las que solo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denomina “conglomerados extranjeros” a las transnacionales que controlan a 6 o más subsidiarias locales y “empresas extranjeras” a las que controlan menos de 6 subsidiarias en el país. Finalmente, se encuentran las asociaciones como un sexto tipo de fracción del capital, que son los consorcios cuyas tenencias accionarias están compartidas por diversos inversores del mismo o diferente origen.

En cuanto a las fuentes utilizadas, además de la información agregada proveniente tanto del sector público como privado, se recurrirá a la base de las 200 empresas de mayor facturación que realiza el Área, que comienza en 1975 y continúa hasta la actualidad. También se emplea una base de datos complementaria, que registra los diversos procesos de transferencias de capital, fusiones y adquisiciones verificados en el país durante el horizonte temporal de la investigación. Esta base de datos permitió identificar a las distintas entidades según su pertenencia o no a conglomerados empresarios y el respectivo origen del capital.

Trayectoria, características e incidencia de los grupos económicos durante el siglo XX

Acerca de los orígenes de los grupos económicos durante el planteo agroexportador oligárquico y su presencia en la primera etapa de la sustitución de importaciones

Hay pleno consenso acerca de que los grupos económicos tienen su origen durante el patrón de acumulación agroexportador oligárquico (1880-1930), en el cual constituyeron una fracción del capital de peculiar importancia dentro de la clase dirigente de la época. Su columna vertebral estaba constituida por una parte significativa de los inversores del exterior. Estos conformaron la radicación temprana de la transnacionalización proveniente del continente europeo. Si bien los ingleses eran, como es sabido, predominantes en la economía local, los procedentes del resto de Europa fueron muy significativos e incluso superiores si se descartan las cuantiosas inversiones de los ingleses en los ferrocarriles (Jorge, 1971).

La transnacionalización de estos capitales europeos tuvo peculiaridades dignas de mencionar, porque la distinguen de la realizada por otros países centrales, especialmente los Estados Unidos. En efecto, por ser parte de los primeros capitales que llegaron durante la fase del imperialismo a nivel mundial, junto con ellos se radicaron ramas familiares de los propietarios del capital, quienes se vincularon con los integrantes de la oligarquía y sus descendientes formaron nuevas familias, muchas de las cuales permanecen en el país hasta la actualidad. De esa forma pasaron a ser integrantes de la oligarquía pampeana. Si bien esta última fue central en la conformación de los grupos económicos, no fue la única. Los otros integrantes fueron los grupos que se constituyeron a partir de las oligarquías provinciales, que también eran propietarios de conglomerados de significación.

Entre los principales exponentes de los grupos económicos provenientes de

Europa continental que surgieron durante el planteo agroexportador se encuentran: Bunge y Born, Bemberg, Tornquist, Bracht, Celulosa-Fabril Financiera. Todos ellos eran importantes capitales dentro del patrón de acumulación oligárquico. Tanto es así que J. J. Llach (1972: 179) sostiene, sobre la base del censo industrial de 1935, que dentro de la cúpula manufacturera

116 eran producto de inversiones extranjeras directas (58 de los Estados Unidos, 37 de Europa continental y 21 de Gran Bretaña) y 56 estaban controlados por conglomerados financieros como Tornquist (16), Bemberg (15), Leng Roberts (11), Bunge y Born (10) y Braun Menéndez (4).

De hecho, las primeras investigaciones sobre los grupos económicos, que estuvieron encaminadas a realizar estudios de caso pero sin evaluar su significación en términos sectoriales o macroeconómicos, indagaron la composición y relevancia de varios de ellos. Por ejemplo, un trabajo pionero fue el de R. Paz (1939) sobre Bunge y Born, seguido por otros más recientes sobre este grupo que lideró durante muchas décadas la fracción del capital analizada (Boso y Mendoza, 1974b; Green y Laurent, 1988; Schvarzer, 1989). También hubo diversas investigaciones sobre los grupos Tornquist (Gilbert, 2003) y Bemberg (Belini y Rougier, 2008; Russo, 2000). Asimismo, como parte de esta forma de propiedad, pero desde la vertiente de las oligarquías del interior del país y porteña, se encuentran, entre otros, Allende Posse, Astra, Blaquier, Garovaglio y Zorraquín, Fortabat, Casares y Nougués.

En términos generales, sus actividades manufactureras fueron mayoritariamente bienes de origen agropecuario como harina, aceites, galletitas, azúcar, lácteos, agua mineral, fruta y legumbres envasadas. A ellos se les agregan las manufacturas textiles, tanto telas como bolsas de arpillera. El caso paradigmático es Bunge y Born, porque salvo el azúcar, el agua mineral y los lácteos fabricaba todo lo demás, sobre todo a partir de la década del veinte. Otros elaboraban alguno de esos productos, como el caso de Casares (La Martona) la leche o de Nougués (Ingenio San Pablo) o Blaquier (Ingenio Ledesma) el azúcar.

En este orden de cuestiones, cabe señalar que las manufacturas de origen industrial, como los productos metalúrgicos, perfiles de hierro, sanitarios,

grifería, envases de hojalata, así como la fabricación y reparación de embarcaciones, conformaron parte de sus producciones. El grupo Tornquist es notable en este sentido, pero también el perteneciente a Braun Menéndez en términos de los astilleros, lo mismo que Bunge y Born en envases de hojalata. A estas actividades se agrega la construcción (Allende Posse), así como la importante presencia en la propiedad y producción agropecuaria pampeana y/o extrapampeana, la cual es prácticamente la única que está presente en todos ellos, salvo casos excepcionales como el grupo Tornquist.

Al analizar la situación de los grupos económicos desde la perspectiva de los patrones de acumulación, hay elementos que indican que en términos estructurales el fortalecimiento de los grupos económicos se produjo durante el planteo agroexportador oligárquico en la década de 1920, que paradójicamente se sustentó en el aspecto productivo quizá menos acorde con ese patrón de acumulación: la producción fabril.

Sin embargo, hay otro proceso más relevante durante la década de 1930, conectado pero no necesariamente como factor decisivo con la consolidación anterior, que conviene tener en cuenta por su trascendencia histórica. Hasta ese momento, incluyendo su expansión en los años veinte, es indiscutible que esta fracción del capital era una parte constitutiva del poder establecido, pero además que si bien participaba no ejercía la conducción del Estado oligárquico.

Pues bien, las evidencias disponibles indican que a partir de la profunda crisis internacional que se inició a principios de los años treinta, que generó un prolongado colapso del patrón de acumulación vigente hasta ese momento, los grupos económicos se lanzaron a disputar la hegemonía mediante la presencia de sus intelectuales orgánicos en el control de Estado, planteando un proyecto alternativo que se expresó cabalmente en el fracasado Plan Pinedo de 1940, en el cual uno de sus ejes era la industrialización acotada y exportadora (Basualdo, 2020).[1]

En este contexto, cabe señalar que si bien durante los años treinta comienza a plasmarse un nuevo patrón de acumulación de capital basado en la producción industrial (la primera etapa de la sustitución de importaciones), esta se consolida como tal a partir de mediados de cuarenta bajo los gobiernos nacionales y populares del peronismo. El análisis de la trayectoria de los grupos económicos durante estas administraciones es un área de vacancia, salvo por la existencia de algunos estudios de caso que no permiten sacar conclusiones abarcativas. No

obstante, se pueden realizar una serie de comentarios respecto de esas etapas.

Uno de los rasgos centrales de los gobiernos nacionales y populares –no el único, pero sí uno muy relevante– es que no cuestionan la dominación capitalista en su conjunto, sino el tipo de dominación que ejercía el proyecto anterior, es decir, a los sectores sociales que consideran que constituyen el núcleo central del bloque de poder. En el caso analizado fueron los grandes propietarios pampeanos (la oligarquía agropecuaria) y el capital extranjero que controlaba los servicios públicos. Obviamente, al mismo tiempo estos gobiernos impulsaron a otros sectores para asegurar el crecimiento y la distribución del ingreso que, en este caso, fue la producción manufacturera, sea nacional o extranjera. Es importante tener en cuenta esta característica para analizar la trayectoria de los grupos económicos durante el patrón inicial de la industrialización, porque significa que tanto el capital extranjero, que era predominante en esa producción, como los grupos económicos que tenían una fuerte inserción industrial, y por supuesto la burguesía nacional propiamente dicha, fueron beneficiarios con sus más y sus menos de las políticas oficiales (Basualdo, 2006).

Por otra parte, el tránsito del planteo agroexportador oligárquico al sustentado en la industrialización liviana puso de manifiesto la ductilidad y la estrategia de poder de la fracción del capital bajo análisis. Luego de haber sido una de las fracciones del capital constitutivas del orden oligárquico, cuando los sectores populares lograron establecer un gobierno nacional y popular, su estrategia fue presentarse como parte de la “burguesía nacional” y desde ese ropaje intentar cooptar a las conducciones de los sectores populares, erosionando de esa manera a esos gobiernos, tanto en sus políticas como en su sustentabilidad. Es pertinente señalar que no se trató de una política circunstancial, sino que constituyó su modus operandi cuando la clase trabajadora pudo mover el fiel de la balanza en favor del conjunto de los sectores populares. Por el contrario, cuando los sectores dominantes lograron por distintos medios el control de Estado, su norte fue destruir a las representaciones y las bases de la clase trabajadora para clausurar la posibilidad de constitución de nuevos gobiernos nacionales y populares.

Por último, tanto durante el preperonismo como durante los gobiernos peronistas se instalaron numerosas sociedades anónimas pertenecientes a la “burguesía nacional” propiamente dicha, sobre todo, aunque no con exclusividad, en la elaboración de alimentos, textiles y frigoríficos, tales como C. Matarazzo (1942, fabricación de pastas alimenticias), Hulytego (1942, productos de caucho),

Suixtil (1945, confecciones textiles), Tipoití (1950, hilandería), Frigorífico Monte Grande (1953), Gurmendi (1954, metalúrgica), entre otras.

También como parte de esta acentuada expansión productiva comienzan sus actividades varios de los que serán trascendentes grupos económicos en el marco de la segunda etapa de sustitución de importaciones, como Pérez Companc (1947), Techint (1948), Bridas (1948) e incluso Sasetru (1954), que colapsará (en buena medida, por la última dictadura cívico-militar) durante la crisis financiera de 1980. Como ocurrió también en los que surgieron durante el planteo agroexportador, los orígenes de los que serán nuevos integrantes de esta fracción del capital son diferentes de los anteriores. Así como los nuevos grupos que comienzan sus actividades como parte de la "burguesía nacional" son principalmente manufactureros, los originales también siguen ese sendero porque están actuando en un nuevo patrón de acumulación que reconoce la centralidad de la producción manufacturera pero, desde luego, sin desprenderse de la mayoría de las firmas controladas durante la vigencia del patrón de acumulación anterior.

Los grupos económicos durante la segunda etapa de sustitución de importaciones

Una de las cuentas pendientes de los dos primeros gobiernos del peronismo, sobre todo durante el segundo mandato a partir de 1952, fue no haber logrado profundizar la industrialización incorporando plenamente la industria pesada como parte de la estructura económica. Es poco discutible que lo intentó –de allí la creación de Somisa, la consolidación de Fabricaciones Militares, la fabricación del paradigmático Rastrojero, la moto Puma (Picabea y Thomas, 2015) y el intento de fabricar el tractor Pampa para incrementar la productividad agraria ante la aguda crisis del agro pampeano–, pero también es indudable que no logró plasmar esa iniciativa en la magnitud que se requería.

El peronismo fue derrocado por un golpe militar en 1955 y, en el marco de sucesivas dictaduras y de gobiernos condicionados por unas fuerzas armadas que asumieron la representación política de los sectores dominantes, bajo el gobierno desarrollista en 1958 se puso en marcha el patrón de acumulación sustentado en

la incorporación de la industria pesada (siderurgia, química y petroquímica, automotriz y en general bienes intermedios) a la estructura económica. En ese contexto, los sectores populares impulsaron la primera fase de la denominada "resistencia peronista" al nuevo orden establecido por los sectores dominantes.

El dinamismo macroeconómico se sustentó en un tipo de manufacturas que reconoció como la ley básica de su comportamiento el denominado pare-siga (o el ciclo corto), que consistía en la repetición sistemática, aunque irregular, de ciclos de expansión liderados por la producción industrial hasta que irrumpía una crisis de balanza de pagos (sobre todo por el déficit en la balanza comercial) y –devaluación mediante– la consiguiente crisis en la economía real, para luego volver a repetir el ciclo. Esta ley, que fue privativa de este patrón de acumulación, pero que había comenzado a esbozarse en el segundo gobierno peronista, se originó en un proceso económico en que la actividad central y dinámica de la economía (la industria) era fuertemente demandante de divisas y escasamente proveedora, ya que su exportación era marginal, mientras que el agro pampeano exhibía un menor dinamismo pero con elevadas exportaciones. De allí que en determinado momento la demanda de divisas de la industria superaba la oferta de divisas generadas por el agro, provocando los cuellos de botella en el sector externo. Pues bien, cabe señalar, dada su importancia, que la naturaleza de este "ciclo corto" se modificó a lo largo de esta segunda etapa de la sustitución de importaciones. En un principio, hasta 1964, las crisis implicaron caídas en el PBI, mientras que desde allí hasta 1975 estas solo trajeron aparejada una desaceleración en el crecimiento del PBI, dando lugar a la expansión fabril más elevada que registró la economía argentina hasta ese momento (Brodersohn, 1973; Basualdo, 2006).

El papel de las ventas externas agropecuarias y fabriles fue un factor clave para la modificación del ciclo corto sustitutivo, pero no el único, ya que la deuda externa contribuyó en el mismo sentido. A medida que avanzó la segunda sustitución de importaciones se incrementó el endeudamiento con el exterior, en el cual el del sector público siguió siendo mayoritario, pero acompañado de una creciente deuda externa privada. Cabe enfatizar, debido al proceso que se abrió luego con la dictadura militar, que tanto el endeudamiento público como el privado estuvieron en función de la expansión manufacturera.[2] La conjunción de ambos fenómenos (expansión exportadora y endeudamiento con el exterior) determinó una tendencia creciente de las reservas disponibles en el BCRA, señalando un avance significativo en la sustentabilidad del proceso sustitutivo de importaciones. Esta realidad objetiva contradice la convicción instalada en el

sentido común que afirma que ese proceso de sustitución de importaciones estaba agotado a mediados de los años setenta.

En términos de las fracciones de capital, hay pleno consenso acerca de que se trataba de una industria muy concentrada (Azpiazu y Khavisse, 1984), donde las empresas extranjeras lideraban estructuralmente este patrón de acumulación (Sourrouille, 1976), tanto por la magnitud de sus inversiones como por el proceso de desnacionalización de las corporaciones nacionales que se expresó sobre todo durante 1966 y 1967 bajo la política implementada por Krieger Vasena en la conducción económica durante la gestión encabezada por el dictador Onganía (Alende, 1973).

En este contexto, los grupos económicos mantuvieron, con sus más y sus menos, su participación relativa en términos industriales, que era la actividad dinámica de ese patrón de acumulación, lo cual se puede avizorar mediante la estabilidad de su participación en la facturación de las 200 empresas de mayores ventas (Basualdo, 2006). Dado que hubo un crecimiento económico muy significativo a partir de 1964, esto significa que la expansión de esta fracción del capital fue igualmente importante al aumentar casi en la misma proporción.

En términos específicos, en el cuadro 1.1 constan los grupos económicos que integraban la cúpula empresaria al final de este patrón de acumulación, las empresas que participan en la cúpula y el total de firmas controladas por cada uno de ellos.

Por otra parte, pero relacionado con lo anterior, los grupos económicos demostraron su incidencia y capacidad de negociación en el momento más relevante en términos orgánicos para los sectores dominantes, que fue durante la administración del dictador Onganía, con A. Krieger Vasena como ministro de Economía en 1966 y 1967. Bajo esas circunstancias, se puso en marcha una política alejada del canon establecido, ya que su diagnóstico no estuvo basado en que la inflación se generaba por un exceso de demanda, como sostenía la ortodoxia económica, sino por un problema de la oferta y específicamente por los elevados costos de producción. Su política partió de una significativa devaluación (40%), pero imponiendo retenciones solo a las exportaciones tradicionales, o sea, las agropecuarias (entre el 16 y el 25%), lo cual beneficiaba a las exportaciones industriales al instaurar un sistema de cambios múltiples.

Asimismo, para aminorar el impacto inflacionario disminuyó los aranceles a la

importación, otorgó un aumento salarial y luego congeló los haberes. Como parte de esa política se produjo una suba de la tasa de interés real que benefició al sistema financiero y que, al confluir con la disminución de la protección arancelaria y el abaratamiento del valor de las firmas en moneda extranjera a raíz de la devaluación, dio como resultado un amplio proceso de desnacionalización cuyo rasgo más relevante consistió en la adquisición de las fábricas de cigarrillos por parte del capital externo. Dicho de otra manera, el incremento de la tasa de interés real y la reducción arancelaria generaban un colapso financiero en las empresas locales, ya que las importaciones le ponían un techo al precio del producto y la tasa de interés real incrementaba el costo. Mientras esto sucedía la devaluación abarató el precio de compra de las firmas locales por parte del capital extranjero.

En este contexto, los grupos obtuvieron logros muy importantes que permanecieron en el tiempo. Por un lado, durante esta gestión del ciclo de dictaduras se puso fin a la problemática de los arrendamientos que había comenzado con Castillo en los años cuarenta y había perdurado con diversas modalidades hasta ese momento. Pues bien, por la Ley 17.253/67 se les devolvieron las tierras que continuaban en esa situación a los propietarios originales (Blanco, 2007). Este fue un logro histórico para la oligarquía en su conjunto, ya que concretaba una reivindicación central en una situación sectorial que había obtenido, de manera directa e indirecta, cuantiosos beneficios derivados de la expansión manufacturera de la época, siendo uno de ellos un incremento muy significativo de la productividad. Ciertamente, ese proceso beneficiaba de modo directo a los grupos, en tanto que por lo general eran, con sus más y sus menos, grandes terratenientes, pero no menos importante fue que los consolidó como la conducción de la oligarquía en su conjunto, ya que esta medida histórica completó otras políticas que se lograron por la participación de sus intelectuales orgánicos, como la creación del INTA propuesta por el plan Prebisch de 1956, que permitió aumentos relevantes de la productividad.

Cuadro 1.1. Las firmas de los grupos que participan en las 200 empresas de mayores ventas, 1975 (en millones de pesos y porcentajes)

Grupo económico	Total de firmas propias	Empresas dentro de las 20
Empresa	Ventas	% ve

1. Bunge y Born	59	
Molinos Río de la Plata	4853	in
Grafa	2524	in
Compañía Química	2018	in
Centenera	1623	in
Alba	1354	in
2. Techint	30	
Propulsora Siderúrgica	5278	in
Techint	2328	co
Dálmine	3892	in
3. Acindar	25	Aci
4. Celulosa-Fabril	26	
Celulosa	5525	in
Fabril	1012	in
Witcel	727	in
5. Alpargatas	9	
Alpargatas	5081	in
Azucarera Argentina	1199	in
6. Gurmendi	9	Gur
7. Ledesma	11	Led
8. Sasetru	23	Sas
9. Fortabat	16	Loma
10. Soldati	36	Íta
11. Nougués	8	
San Pablo	1004	in

Córdoba del Tucumán	829	in
12. Garovaglio y Zorraquín	12	
Garovaglio y Zorraquín	1213	in
Saiar-Rheem	501	in
13. Bemberg	28	Quil
14. Terrabusi	6	Terra
15. Macri	7	Imp
16. Bridas	4	Bri
17. Corcemar	23	Corc
18. Pérez Companc	10	Pérez C
19. Roggio	6	Benito
20. Bonafide	7	Bona
21. La Anónima (Braun)	53	Asta
22. Massuh	4	Mas
23. Grafex	7	Gra
24. IVA	20	IV
25. INTA	8	In
Total	449	3

(*) Sectores: ind.: industria; const.: construcción, serv.: servicios; pet.: petróleo.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso y Acevedo, Basualdo y Khavisse (1991).

Por otro lado, Krieger Vasena, según su diagnóstico, puso en marcha el plan de obra pública más ambicioso hasta ese momento, que incluso fue más significativo que el de la década del treinta bajo el gobierno de Justo. Pues bien, la novedad fue que encargó esas obras al sector privado mediante licitaciones y los correspondientes contratos. Así nació lo que luego se conoció como la denominada “patria contratista”, con los grupos Techint[3] y Pérez Companc como referentes indiscutibles a la cabeza, pero también con otros múltiples participantes entre los que se encontraba el grupo Macri.

La creciente incidencia de los grupos económicos en el patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera del capital

El tránsito de la industrialización sustitutiva al nuevo patrón de acumulación de capital

Un análisis de la irrupción en 1976 de un nuevo patrón de acumulación, por más breve que sea, debe partir de la situación que transitaba el partido político de los sectores dominantes, es decir, de las circunstancias que vivían las fuerzas armadas. Al respecto, como se mencionó anteriormente, ellas se habían alineado en dos bandos ("azules" y "colorados"). La diferencia crucial entre ambos consistía en cuál entendían que era la manera más efectiva de derrotar al movimiento popular y sobre todo al peronismo. Para los "colorados" era necesario aniquilarlo porque concebían que era la entrada del comunismo al país, mientras que los "azules" entendían que se lo debía neutralizar políticamente, fracturándolo (Basualdo, 2013).

Hay pleno consenso acerca de que los "azules" condujeron el planteo del partido militar durante la segunda sustitución de importaciones, pero su fracaso (el triunfo popular y el nuevo gobierno peronista) abrió la puerta para que los sectores dominantes le dieran a los "colorados" el mando del proceso que se puso en marcha a partir de la dictadura militar que comenzó en 1976. De allí en adelante, la Doctrina de la Seguridad Nacional, que se había aplicado durante la segunda etapa sustitutiva, fue reemplazada por otra centrada en el aniquilamiento de conducciones del movimiento popular. Esta nueva doctrina definida por los "colorados" e inspirada en la experiencia francesa de la guerra de Argelia (1954-1962) y el asesoramiento estadounidense se sustentó en una represión inédita que buscó el aniquilamiento del movimiento popular mediante la denominada guerra sucia (desaparición, tortura y asesinato de los militantes populares). El objetivo del crecimiento económico anterior, que era el sustento de la Doctrina de Seguridad Nacional, fue reemplazado por la reestructuración económica que interrumpirá la industrialización con el fin de anular las

condiciones estructurales que daban lugar a las alianzas sociales que permitían la emergencia de gobiernos nacionales y populares (Basualdo, 2013).

La última dictadura se desplegó en un nuevo contexto internacional que comenzó a perfilarse a comienzos de la década de 1970 con la disolución del acuerdo de Bretton Woods (1944), que al desvincular el dólar del oro dio lugar a la instauración de "tipos de cambio flexibles", lo que inauguró una etapa de marcada inestabilidad monetaria y especulación financiera. Sin embargo, es a fines de esa década, específicamente entre 1978 y 1980, cuando comenzó a implementarse una serie de políticas nacionales en los países centrales y periféricos que dio un contenido definido a esos cambios iniciales. Por un lado, en 1978 Deng Xiaoping (que había sido denostado por Mao Tse Tung antes de su muerte) implementó la liberalización de la sociedad comunista china, que abarcaba la quinta parte de la población mundial. Por otra parte, en julio de 1979 asumió Paul Volcker como conductor de la Reserva Federal de los Estados Unidos, e inmediatamente replanteó la política monetaria imponiendo elevadas tasas de interés como medio de detener la inflación, aun a costa de una creciente desocupación de la mano de obra. Comenzaba entonces a plasmarse en la práctica política, aunque en forma incipiente, la idea de la restauración de la dignidad y de la libertad individual que el pensamiento neoliberal consideraba como los "valores centrales de la civilización".

Sin embargo, hay consenso acerca de que el punto de no retorno se encuentra en las políticas que encararon en 1978 y 1979 Margaret Thatcher y Ronald Reagan en Inglaterra y los Estados Unidos, respectivamente. La primera llevó a cabo en su país una cruzada contra el estancamiento económico centrada en deteriorar el poder ejercido por los sindicatos. Mientras que Reagan encaró la reestructuración económica apoyando las acciones de Paul Volcker en la Reserva Federal, impulsando una profunda desregulación, rebajando impuestos al capital, recortando el gasto social, suprimiendo todas las normas que restringían la movilidad del capital a nivel nacional e internacional y erosionando el poder sindical que puso en marcha con la derrota de la huelga que llevaron a cabo los controladores del tráfico aéreo en 1981 (Organización de Controladores Profesionales de Tráfico Aéreo –Patco–).

En ese marco, el nuevo patrón de acumulación que experimentó la economía argentina fue posible debido a la conformación de un bloque de poder sustentado centralmente por la alianza entre el capital financiero internacional y los grupos económicos locales. Así, la última dictadura militar interrumpió la

industrialización sustitutiva e impuso un nuevo planteo económico y social que estaba basado en la valorización financiera (1976-2001). No se trató solo de la enorme rentabilidad que obtuvieran los bancos o el sistema financiero en general, sino sobre todo de la renta financiera que percibieron los oligopolios líderes en los restantes sectores económicos, entre los que se contaba la producción fabril, agropecuaria y, posteriormente, los servicios públicos privatizados. Esto fue posible por la mayor rentabilidad de la tasa de interés respecto de la de otras actividades económicas, la notable concentración del ingreso y la fenomenal masa de recursos pasibles de ser valorizados en la economía interna que ingresaban en forma de deuda externa. Todo ello sobre la base de elevadas diferencias entre la tasa de interés interna respecto de las vigentes en el mercado financiero internacional.

De esta manera, las fracciones del capital dominante contrajeron deuda externa para luego realizar con esos recursos colocaciones en activos financieros en el mercado interno (títulos, bonos, depósitos, etc.) con el propósito de valorizarlos debido al diferencial positivo entre la tasa de interés interna e internacional, y después fugarlos al exterior. La fuga estuvo intrínsecamente vinculada al endeudamiento externo, porque este último no afectó el nivel de consumo de los sectores de altos ingresos ni tampoco constituyó, en lo sustantivo, un modo de financiamiento de la inversión o del capital de trabajo como en la sustitución de importaciones, sino un instrumento para obtener renta financiera deteriorando significativamente la formación de capital en el país.

Sin duda, este proceso no hubiera sido factible sin una profunda modificación en el tipo de Estado que de allí en más abandonó su preocupación por la expansión fabril y pasó a impulsar la obtención de renta financiera por parte del nuevo bloque de poder. Esta alteración se expresó al menos en tres procesos básicos. El primero de ellos radicó en que la tasa de interés interna fue sistemáticamente mayor al costo del endeudamiento en el mercado internacional, gracias al endeudamiento del sector público con el mercado financiero interno, donde era el mayor tomador de crédito en la economía local. El segundo consistió en que el endeudamiento externo estatal fue el que posibilitó la fuga de capitales locales al exterior al proveer las divisas necesarias para que ello fuese posible. El tercero y último fue que la subordinación estatal a la nueva lógica de la acumulación de capital por parte de las fracciones sociales dominantes posibilitó la estatización, en determinadas etapas, tanto de la deuda externa privada como de la deuda interna. Posteriormente, se privatizaron las empresas públicas para favorecer al bloque de poder (tanto a los grupos económicos locales y al capital extranjero

que accedieron a su propiedad como a los acreedores externos, dado que de esa manera cobraron los intereses derivados de la deuda externa, cuyo pago se había obturado a fines de los años ochenta).

La base económica y social para que todo este proceso fuera posible fue el acentuado predominio del capital sobre el trabajo, que se expresó en una manifiesta regresividad de la distribución del ingreso y en un nivel de exclusión social que implicó un retroceso que no tenía antecedentes históricos en la Argentina. Estas tendencias fueron el producto de la convergencia de un salto cualitativo en el nivel de explotación de los trabajadores con una severa y sostenida expulsión de mano de obra que, al afectar a millones de asalariados, dio como resultado una inédita tasa de desocupación y subocupación. No menos relevante fue el replanteo de la dinámica política, no solo por la brutal represión al movimiento popular, sino, además, ya durante los gobiernos constitucionales, por la implementación del "transformismo", es decir, la cooptación de los dirigentes populares, descabezando así a los sectores populares (Basualdo, 2001).

Características, trayectoria e incidencia de los grupos económicos en la economía real desde la dictadura militar hasta 2001

El estudio de los grupos económicos adquirió una atención hasta ese momento desconocida debido a la importancia que estos asumieron a partir de la última dictadura militar. En ese sentido hubo un artículo pionero realizado por Jorge Schvarzer (1980) en el que destacaba el dinamismo industrial de los grupos económicos locales respecto de las empresas transnacionales. Esta sugerencia acerca de un predominio totalizador por parte de los grupos económicos se vio relativizada, ya que varios de los que se mencionaron como los nuevos y más dinámicos fueron seriamente afectados por la crisis financiera de 1980 (Sasetru, Greco, Oddone, entre otros) e incluso quebraron, no sin la participación dictatorial, en tanto eran competitivos con los intereses del poder establecido.

Más adelante, en un libro clásico sobre el tema otros autores (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986) demostraron que la nueva cúpula industrial estaba en buena medida integrada por sociedades pertenecientes tanto a los grupos económicos

locales como a los conglomerados extranjeros, lo cual permitía tener una visión más abarcativa sobre la configuración y el comportamiento de los nuevos integrantes del poder económico en la Argentina a partir de la dictadura militar. Allí se indicaba que la interrupción de la etapa de sustitución de importaciones liderada por las firmas extranjeras había dado lugar, desde 1976 en adelante, a un proceso en el que unos pocos grupos económicos locales y un conjunto de conglomerados transnacionales habían ocupado decididamente el centro de la escena económica. Esta conclusión era significativa por varios motivos:

En primer término, porque se afirmaba que de los cientos de miles de firmas que actuaban en la economía argentina había un número reducido que contaba con la capacidad de definir el rumbo de la economía en su conjunto.

En segundo lugar, porque dicha cúpula no ejercía el predominio sobre el proceso económico por ser, únicamente, dueña de alguna de las grandes empresas industriales, ni siquiera por ser los propietarios de varias de ellas con múltiples plantas fabriles, sino por controlar un conjunto de firmas, entre las que se encontraban algunas de las que registraban las mayores ventas en la producción fabril, con una estrategia económica común dirigida desde la sociedad holding. Se trataba de grupos fuertemente industriales, que además actuaban mediante otras sociedades propias e incluso vinculadas en diversos sectores de la actividad económica.

Por último, porque esa inserción multisectorial indicaba que los integrantes de la cúpula tenían una estrategia empresarial que necesariamente debía tomar en cuenta el conjunto de la economía argentina y no solo un sector de actividad, como el caso de la estrategia de una firma individual. Rasgo con el cual la política económica de la dictadura fue altamente funcional.

La caracterización de que a partir de la dictadura militar se consolida una nueva cúpula empresaria no se refiere, como ya fue señalado, a que en ese momento

surgieron y se organizaron los grupos económicos locales y conglomerados transnacionales que la constituyeron de allí en más, sino que alude a que en ese momento histórico estos agentes económicos pasaron a ocupar por primera vez ese liderazgo indiscutido, conjuntamente con algunos integrantes del exterior.

En efecto, como ya se mencionó, el origen histórico de los grupos económicos locales se remontaba, sobre todo, a la época del modelo agroexportador o a la primera y a la segunda etapa de la industrialización sustitutiva y, en consecuencia, constituían una fracción específica del capital en la Argentina. Por su parte, las empresas extranjeras de mayor relevancia de acuerdo con sus ventas provenían en su gran mayoría de la primera y segunda etapa de sustitución de importaciones, y se habían expandido durante esta última etapa.

Sin embargo, cabe señalar que las que accedieron a la cúpula a partir de 1976 no fueron todas las corporaciones transnacionales que lideraron la expansión de la segunda etapa de sustitución de importaciones (década del sesenta y parte de la del setenta), sino solo aquellas que, al igual que los grupos económicos locales, adoptaron una estrategia de diversificación y/o integración, constituyendo vastos conglomerados empresarios en el país (Basualdo, 1984b y capítulo 3 de este libro). Muchas otras, especializadas en un sector de la producción industrial, perdieron posiciones a partir de mediados de los años setenta o abandonaron el mercado argentino (Basualdo, Lifschitz, Roca, 1988) ante la ruptura de la sustitución de importaciones y las características antiindustrialistas de la política económica adoptada por la dictadura militar.

Asociado a esa modificación de la cúpula empresaria el comportamiento de las firmas dio un giro copernicano. En ese sentido, los mencionados estudios junto con otros (Feldman y Sommer, 1984) realizaron una primera aproximación a las causas que motivaron la consolidación de esta fracción local del capital. La centralidad de la valorización financiera, a partir de la Reforma Financiera implementada en 1977, era una de ellas. Esa reforma no solo desplazó a la producción manufacturera como la actividad de mayor rentabilidad, sino que impulsó la desindustrialización y la reestructuración regresiva de la producción manufacturera, cuando se conjugaron las altas tasas de interés con la subvaluación del dólar, la reducción de la protección efectiva y la liberalización comercial que en reiteradas ocasiones afectaron a las ramas y los productos en los que no participaban los grupos económicos. Cuando esos fenómenos alcanzaban a las sociedades anónimas de los grupos económicos, su inserción multisectorial neutralizaba aquellos efectos.

En dichas circunstancias, la vinculación y articulación entre las entidades financieras, las firmas manufactureras que controlaban los grupos económicos y las empresas extranjeras adquirió una significación decisiva, hasta ese momento desconocida, porque les permitió ser beneficiarios de la profunda redistribución del ingreso en marcha. No menos importante fue la reorientación operada en el aparato estatal, ya que posibilitó una reasignación de sus recursos hacia las empresas vinculadas o controladas por estos capitales, ya no solo vía el endeudamiento fiscal o previsional, sino a través de la demanda y oferta de bienes y/o servicios, los precios relativos y el manejo del crédito, así como el otorgamiento de avales y/o garantías estatales.

En otro orden de cuestiones, en esos estudios también se señalaba que la estructura conglomeral que exhibían estos capitales les permitió estar presentes en las actividades más dinámicas y de mayor rentabilidad a lo largo de las distintas fases por las que atravesó la política económica. En el mismo sentido operó la estrategia de integración de las actividades de sus diferentes empresas, porque les facilitó llevar a cabo, en el momento álgido de las crisis, una centralización de las compraventas que se realizaban en el interior de los conglomerados. Esta disminución de las transacciones hacia afuera del grupo económico les permitió a sus firmas controladas arribar a un nivel de actividad superior al que alcanzaron las empresas que no pertenecían al conglomerado pero desarrollaban la misma actividad que ellas.

Tanto el análisis de la composición sectorial del PBI como la comparación de los censos industriales y la evolución de la encuesta manufacturera del Indec indicaban que desde la última dictadura cívico-militar estaba en marcha un proceso con una marcada involución industrial. Esta no solo se expresaba como una pérdida de incidencia de este sector en los agregados económicos, que era congruente con una disminución del número absoluto de las plantas fabriles y de la ocupación, sino también en acentuadas modificaciones dentro de la propia estructura fabril.

Al respecto, cabe mencionar que se produjo una alteración de envergadura en la importancia relativa que tenían las distintas actividades que componían el sector industrial. Se redujo la incidencia de las producciones que habían liderado la expansión industrial de los años sesenta y setenta: específicamente las relacionadas con el complejo metalmecánico. Al mismo tiempo, creció la significación de un conjunto de bienes intermedios, que constituían la principal base de los grandes grupos económicos locales (químicos-petroquímicos,

aluminio, papel, cemento, acero).

En ese contexto, las investigaciones sobre la industria electrónica local dirigidas por Hugo Nochteff permitieron, entre otras cosas, determinar los efectos que tuvo la interrupción de los procesos de maduración industrial y tecnológica en el sector, que se constituyó en el núcleo generador y portador del progreso técnico a nivel internacional (Nochteff, 1984; Azpiazu, Basualdo y Nochteff, 1988). Estas nuevas evidencias indicaban que, una vez más, a partir de 1976 se había iniciado en la producción electrónica local un profundo retroceso y desarticulación inducido por la drástica apertura del mercado, en una situación en la que se verificaba un acelerado cambio tecnológico mundial y el país carecía de una política tecnológica para incorporarlo.

Asimismo, la investigación de Daniel Azpiazu, uno de los mayores referentes en el tema industrial, permitió constatar mediante una comparación intercensal un incremento significativo en la concentración de la producción manufacturera que fue acompañada por un leve aumento en la incidencia, que de por sí ya era muy elevada, de los grandes establecimientos industriales en el valor de la producción sectorial, así como una reducción muy acentuada en la cantidad de los asalariados ocupados en esta actividad (Azpiazu, 1998). Finalmente, allí también se verificaba un incremento en las diferencias de productividad que mantenían los grandes establecimientos respecto de los de menor tamaño.

Si bien todos estos rasgos de la crisis eran congruentes con la caracterización global ya mencionada, existían otras evidencias –como la instalación de nuevos e importantes emprendimientos fabriles y el incremento de los activos físicos en las grandes firmas– que planteaban la posibilidad de que la caracterización que se realizaba acerca de la profundidad de la crisis sectorial fuese demasiado drástica, o exagerada, al dejar de lado ciertos comportamientos expansivos que podían ser vitales, en tanto indicarían que la caída de la inversión no descendería por debajo de ciertos niveles mínimos.

Esta sospecha se reafirmó cuando se comprobó que los datos censales indicaban que, junto con los procesos mencionados, también se había desplegado cierta desconcentración regional de la producción de manufacturas, aun cuando los tradicionales centros industriales del país siguieron explicando una parte definitoria de esa producción. Ello había ocurrido tanto por el traslado de plantas industriales como por la instalación de nuevos establecimientos manufactureros, que mayoritariamente pertenecían a los principales grupos económicos. Dada

esta situación, cabía la posibilidad de que una parte de los beneficios obtenidos de la valorización financiera y de los subsidios estatales que habían recibido se hubiera canalizado hacia la inversión productiva con el objetivo de afianzar su presencia sectorial.

Otro trabajo encaró la investigación de esta problemática (Azpiazu y Basualdo, 1988). El estudio de las nuevas plantas industriales determinó que la mayoría de estos establecimientos fabriles se habían instalado también con recursos del sector público transferidos mediante los regímenes de promoción industrial, y no con recursos propios de las empresas privadas. Estas características despejaban las dudas antes planteadas y en consecuencia confirmaban el diagnóstico inicial. Los subsidios implícitos derivados de la promoción no alimentaron, como en otros casos, la fuga de capitales al exterior, sino que, al mismo tiempo que definieron el nuevo perfil industrial, acrecentaron el control sectorial ejercido por los grandes grupos económicos locales.

En el estudio ya citado, se indicaba que las nuevas plantas fabriles estaban dedicadas a la producción de bienes intermedios (siderurgia, papel, cemento, petroquímica, insumos textiles, entre otros), en los cuales, mayoritariamente, los grupos económicos propietarios de los nuevos establecimientos ya controlaban diversas sociedades líderes. De allí, podía afirmarse que la estrategia empresarial estuvo basada en consolidar sus posiciones oligopólicas en una amplia gama de bienes intermedios, siempre sobre la base de los recursos estatales transferidos vía la promoción industrial (como el caso de los grupos económicos Loma Negra, Alpargatas, Bagley, Siderca, Arcor, Acindar, Celulosa Argentina, entre otros).

En menor medida, algunas de las nuevas plantas fabriles les permitieron a sus grupos propietarios ubicarse en actividades que eran proveedoras o demandantes de un establecimiento propio ya existente, es decir, avanzar en la integración vertical de sus empresas (como Massuh, Acindar o Siderca). Solo en algunos pocos casos, estos nuevos establecimientos les permitieron a sus propietarios implementar una estrategia de diversificación al introducirse en nuevas producciones que no eran proveedoras ni demandantes de las firmas del grupo económico en cuestión (el caso de Bridas en la actividad papelera o de Alpargatas en la pesquera).

Complementariamente, en otros estudios posteriores (Basualdo y Fuchs, 1989; Azpiazu, 1995) se pudo constatar que las empresas extranjeras, que habían

tenido vedado hasta mediados de la década de 1990 el acceso a los beneficios otorgados por la promoción industrial, fueron las que mayor participación tuvieron en los primeros programas de capitalización de la deuda externa, vinculados a la instalación de nuevas inversiones (programa de capitalización de la deuda externa pública reglamentado mediante las comunicaciones A 1035 y A 1059 del Banco Central en 1987).

De esta manera se advirtió que el nuevo comportamiento de la cúpula había mantenido una característica de la industrialización sustitutiva de los años sesenta y setenta, que consistía en realizar nuevas inversiones productivas con subsidio estatal. Pero este rasgo de la sustitución no solo había permanecido, sino que se había expandido, porque ahora el subsidio estatal ya no representaba una parte más o menos importante de la inversión, sino que, prácticamente, cubría la totalidad de ella (FIEL, 1988; Azpiazu y Basualdo, 1988).

Paradójicamente, al mismo tiempo que esto ocurría, la inversión bruta fija total, y la estatal dentro de ella, disminuyó de modo vertiginoso, lo que asentó las condiciones para lo que configuraría el núcleo del “colapso estatal” que se desplegó como parte de la profunda crisis económica que signó a los últimos años de la década de 1980. Crisis que se superaría en los primeros años de la década siguiente, a través de la convergencia de la privatización de los activos públicos con la capitalización de la deuda externa, y la firma del Plan Brady que regularizó los pagos al exterior y posibilitó un nuevo ciclo de endeudamiento externo que fue vital para sostener la convertibilidad de la moneda local a una tasa de cambio fija (IDEP, 1992 y 1993).

Si bien estos estudios determinaban la composición empresarial de numerosos grupos económicos y entidades extranjeras, no se disponía aún de un análisis exhaustivo de todos los que eran propietarios de una o varias de las más grandes empresas industriales. Una investigación oficial dio lugar a la publicación de un libro sobre el tema (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990), donde sobre la base de una identificación de los propietarios de la cúpula empresaria del país pudo establecerse que en los años ochenta había 30 grupos económicos y otros tantos conglomerados transnacionales que controlaban una porción mayoritaria de la propiedad de esas empresas y de sus ventas. En conjunto, eran propietarios de más de mil firmas ubicadas en diferentes sectores de la actividad económica y habían tenido una significativa importancia en los procesos de endeudamiento externo, promoción industrial, capitalización de la deuda externa y exportaciones industriales. Además, allí se realizaron aportes que luego tendrían una peculiar

trascendencia. El más relevante de ellos fue que el grupo Socma (Macri) se expandió de manera inusitada entre 1973 y 1983 y aumentó de 7 a 47 empresas fundamentalmente controladas a partir de su “asociación” con el conglomerado de FIAT en el país.

Una publicación de los años noventa aportó elementos destacables sobre esta problemática (Bisang, 1994). Este trabajo, sobre la base de los balances corporativos, determinó para comienzos de los noventa que la facturación de 42 grupos oscilaba entre 19.000 y 25.000 millones de dólares y sus exportaciones rondaban los 2800 millones de dólares (30% de las exportaciones industriales), mientras que su nivel de empleo ascendía a 160.000 personas (10% del empleo sectorial). Además, destacaba que la diversificación de sus actividades era muy marcada y se asentaba sobre una heterogénea base tecnológica a nivel de sus plantas fabriles. Asimismo, indicaba que sus emprendimientos industriales no implicaban la generación y/o adopción de tecnologías que enriquecían las vigentes en el medio local. Por el contrario, sus requerimientos tecnológicos giraban en torno a su relación con oferentes internacionales sin encarar proyectos propios de Investigación y Desarrollo (I+D). Con varias de estas consideraciones coincide un artículo publicado poco tiempo después (Schvarzer, 1995).

En este contexto, es apropiado destacar que desde mediados de la década de 1990 se inicia la etapa en que los grupos económicos empiezan a disminuir su predominio económico en la estructura productiva y en la manufacturera específicamente, lo cual dio lugar a diferentes interpretaciones divergentes que serán tratadas luego. De allí en más, las fracciones del capital extranjero presentes en la Argentina se consolidan como la forma de propiedad predominante en la cúpula. El ocaso de unos y el afianzamiento de otros no estuvo sustentado en la mejor trayectoria de las empresas controladas por el capital foráneo, sino por un acentuado proceso de transferencia del capital de las corporaciones de los grupos económicos que, como era de esperar por la significación que habían asumido en las ventas externas, vino acompañado de la pérdida de su liderazgo en términos de las exportaciones y del saldo de su balanza comercial (Schorr, 2004; Azpiazu, Basualdo, Arceo y Wainer, 2009; Azpiazu y Schorr, 2010).

La deuda externa y la fuga de capitales como factores determinantes en el

predominio estructural de los grupos económicos y en el comportamiento microeconómico de sus firmas

La caracterización de que la producción fabril y agropecuaria conformaban los ejes productivos de los grupos económicos resultaba acertada, pero también era innegable que era incompleta o sesgada, porque el nuevo patrón de acumulación reconocía otros procesos centrales en su trayectoria después de 1976: el endeudamiento externo y la fuga de capitales locales al exterior.

En efecto, otras investigaciones (Basualdo, 1987; Kulfas y Schorr, 2003) comprobaron el papel que cumplió la deuda externa no solo en la reestructuración económica y social del país, sino específicamente en la consolidación económica de los grupos económicos. En términos generales, se puede afirmar que ella fue la que articuló la redistribución del ingreso con una reestructuración económica basada en la centralización del capital, la concentración de los mercados y la alteración en la importancia relativa de las diferentes actividades económicas e industriales.

En términos más específicos, se constató que los grupos económicos y las empresas extranjeras diversificadas y/o integradas no solo eran predominantes en la producción manufacturera y en el proceso económico en general, sino que también concentraron una porción determinante de la deuda externa privada. Este rasgo, de indudable significación, adquiría mayor relevancia aún si se tiene en cuenta, en primer término, que la deuda externa privada fue la que definió el ritmo y las modalidades de todo el endeudamiento externo (estatal y privado) a partir de 1979. En segunda instancia, que la deuda externa estuvo muy vinculada a la fuga de capitales al exterior y que finalmente, con posterioridad a 1980, la deuda externa del sector privado fue transferida en gran parte al Estado mediante los regímenes de seguro de cambio y la emisión de bonos de la deuda externa. La magnitud que alcanzó esta transferencia fue ratificada por otros trabajos que le prestaron atención a diversos casos que habían sido investigados por el Banco Central de la República Argentina (Halliburton, Bianco y Villalba, 1989), así como por documentos de organismos internacionales que indagaron estos procesos (Banco Mundial, 1984).

El estudio del endeudamiento externo no solo permitió precisar las causas del predominio que ejercían los grupos económicos y los conglomerados

transnacionales, sino también comprender su relación con otros agentes económicos decisivos en la Argentina: los bancos privados del exterior y los organismos financieros internacionales. La confluencia de todos ellos fue la que hizo posible que el ciclo del endeudamiento externo incorporara nuevos elementos al ponerse en funcionamiento el Plan Baker en 1985: los primeros programas de capitalización de la deuda externa, los cuales se apartaban del objetivo primordial para los acreedores externos que era hacerlos confluir con la privatización de las empresas estatales (Basualdo, 2006).

Estos elementos indicaban ya la existencia de cambios drásticos respecto de la situación imperante en la sustitución de importaciones. No solo se había transformado la composición de la cúpula empresaria, sino que se había modificado su comportamiento. Desde 1977 en adelante ya no era la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico y social, sino que ese lugar lo ocupaban la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado. Esta dinámica del patrón de acumulación traía aparejada, necesariamente, la crisis y la reestructuración industrial.

En este contexto, la cúpula empresaria se consolidó sobre la base de diversas transferencias de recursos que recibía desde el Estado por múltiples vías y por la valorización de recursos económicos en el mercado financiero interno y externo. Se diluyó así un comportamiento centrado en la inversión productiva, realizada con recursos propios y subsidios del Estado, que daba lugar a que los beneficios obtenidos por los sectores empresariales más poderosos se originaran en un aumento de la producción y en su realización en el mercado interno y, en menor medida, también en el externo.

La expansión de la cúpula no estuvo basada en el crecimiento económico (la década del ochenta fue de crisis o de estancamiento, en el mejor de los casos), sino en un proceso de redistribución del ingreso sumamente acentuado. La aguda reducción de la participación de los asalariados en el ingreso fue la que hizo posible las transferencias y los subsidios estatales así como los beneficios financieros que consolidaron a la nueva cúpula. No se trató de fenómenos coyunturales, ni siquiera de una característica de mediano plazo, sino de un proceso estructural y permanente que no culminó en una reactivación de la formación de capital (durante la década del ochenta se registró un inédito deterioro de la inversión bruta fija), sino en una fuga de capitales al exterior desconocida hasta ese momento por su magnitud.

La vinculación entre las nuevas condiciones macroeconómicas y la expansión de los grupos económicos y los conglomerados extranjeros fue confirmada por otro estudio que analizó el funcionamiento de las grandes sociedades sobre la base de sus balances durante el período 1979-1985. Este estudio (Damill y Fanelli, 1988) demostró el nuevo comportamiento económico asumido por los grupos empresarios locales y del exterior.[4] Al respecto, cabe mencionar al menos tres aspectos de importancia:

El crecimiento del activo y del patrimonio neto reales alcanzó al 8% y 11% anual acumulativo respectivamente, en una etapa en que el producto industrial cayó al 4% anual acumulativo.

Los activos que más crecieron fueron los financieros (10% anual), pero los físicos lo hicieron al 7% anual, debido a promoción industrial mencionada.

Mientras el crédito realizado por el sistema financiero se contrajo de forma acentuada, el otorgado por esta muestra de firmas se expandió significativamente también en términos reales (el crédito corriente al 5% y el no corriente al 7% anual acumulativo). Esta fue la base de la expansión del mercado financiero interempresario de esos años.

En este contexto, resultaba imprescindible profundizar el análisis de la fuga de capitales locales al exterior, que bajo esas circunstancias era la contracara de la deuda externa. Los primeros aportes al respecto identificaron las metodologías convalidadas internacionalmente para estimar su envergadura y evolución (Padilla del Bosque, 1991), mientras que estudios posteriores permitieron ahondar en sus características en la Argentina a partir de la dictadura militar, estableciéndose que convergía crecientemente con el monto del endeudamiento externo total a medida que transcurría el tiempo (Basualdo y Kulfas, 2000).

Si bien se podía estimar el monto de la fuga de capitales locales al exterior –

tanto por el método residual de balanza de pagos como el método directo que utiliza el Ministerio de Economía con estos fines desde 1992–, hasta la crisis de 2001 no se disponía de un registro de la identidad de las personas físicas y jurídicas que estaban transfiriendo divisas al exterior. En este sentido, cabe destacar que en el marco de la profunda crisis del año 2002 se conforma en la Cámara de Diputados de la Nación la Comisión Especial sobre la Fuga de Divisas en el 2001, dirigida por el diputado Eduardo Di Cola, que realizó por primera vez en el país un exhaustivo estudio basado en los registros bancarios (Comisión Especial sobre la Fuga de Divisas en el 2001, 2003).

Los anexos que acompañan al informe final de la comisión permiten verificar, entre otras cuestiones, que los grupos económicos y los conglomerados extranjeros mediante sus firmas controladas fueron centrales en la salida de capitales al exterior durante ese año, lo que reafirma las características que asumió durante las décadas anteriores la fuga de capitales locales al exterior. Por otra parte, permitió ratificar empíricamente la naturaleza de la fuga de capitales que se había planteado en varios trabajos ya mencionados. Si bien era indiscutible que el núcleo central y mayoritario de la fuga de capitales estaba en manos de las firmas del capital extranjero y los grupos económicos, una minoría de ella era controlada por diversos sectores de la burguesía, que había recurrido a esa operatoria como medio para resguardar sus ahorros de los reiterados episodios inflacionarios.

Cabe señalar, por último, que estudios posteriores aportaron elementos inéditos respecto de las modalidades que adoptó el notablemente elevado endeudamiento externo del sector privado durante la década de 1990 (Basualdo, Nahón y Nochteff, 2007; Basualdo, Arceo y Nahón, 2007), lo que fue un complemento indispensable de otros estudios anteriores sobre el endeudamiento público y privado (Dal Din y López Isnardi, 1998; Dal Din, 2000), que permitió un esclarecimiento de la especificidad que adoptó el endeudamiento externo argentino en la etapa en que se registraron sus mayores montos.

La privatización de los servicios públicos de los noventa y los grupos económicos

Las contribuciones hasta aquí mencionadas omitieron una problemática insoslayable. Se trata de la vinculación que se establece entre los grupos económicos y el proceso de privatización de empresas públicas, en tanto este último implicó una profundización de un alcance inédito en la reestructuración económica del país, que en muchos sentidos perdura hasta nuestros días.

Respecto de la transferencia de los activos estatales al sector privado, cabe recordar que la dictadura cívico-militar puso en marcha a partir de 1977 la denominada "privatización periférica", poco analizada a pesar de que produjo una profunda alteración de la presencia estatal en la producción de bienes y la prestación de servicios públicos. En algunos casos, consistió en un acentuado redimensionamiento de la actividad estatal, en tanto su baja rentabilidad y sus elevadas necesidades de inversión no atraían al capital privado. Esto es lo que ocurrió con los ferrocarriles, cuya destrucción fue aún más profunda que la implementada por el "desarrollismo", y que la dictadura militar de Onganía llevó a cabo años después.[5]

En otras actividades estatales, se anuló el monopolio que ejercía el Estado sobre ellas mediante modificaciones normativas, en tanto su elevada rentabilidad potencial indicaba la posibilidad de permitir la incorporación de los capitales oligopólicos. Esa fue por ejemplo la naturaleza de las modificaciones a las normas que regían el funcionamiento de los elevadores portuarios. Ya en 1979 se reformó la Ley Nacional de Granos mediante la Ley 22.108, que eliminó el monopolio estatal y permitió a las grandes exportadoras de aceites y granos integrarse verticalmente. De esta manera se instalaron en un comienzo 6 puertos y elevadores de granos en la provincia de Santa Fe sobre el río Paraná.

Todos los activos estatales fueron seriamente afectados por esta política, pero donde introdujo un despojo notable fue en YPF, que era la empresa de mayores ventas del país. No se trató en ese momento de una privatización propiamente dicha, pero sí de modificaciones normativas que dieron por tierra con el monopolio que ejercía la empresa estatal en la exploración y explotación petrolera y gasífera. Mediante el establecimiento de contratos cuya producción adquiría la propia YPF se entregaron 21 áreas de explotación entre 1977 y 1980, en las cuales los precios pagados por el petróleo a los contratistas superaron largamente los costos originales que exhibía la empresa estatal (Barrera, 2014). Esas áreas pasaron a ser explotadas por varios grupos económicos locales y la participación de empresas extranjeras. Entre los principales grupos económicos se encontraban Pérez Companc,[6] Bridas, Astra, Soldati, Techint y Macri

(Socma).[7]

El primer trabajo de significación que vinculó las privatizaciones de los años noventa y los grupos económicos fue publicado durante la primera etapa de las privatizaciones (Verbitsky, 1991), y establecía en detalle la profunda imbricación entre los intereses de la gestión gubernamental y la cúpula empresaria y al mismo tiempo esbozaba el papel que cumplieron las privatizaciones para estos agentes económicos.

Posteriormente, otro estudio realizó aportes sustanciales en términos del comportamiento de los grupos y en particular de la privatización de las empresas públicas (Azpiazu y Nochteff, 1994). En el contexto de la desregulación y la apertura de la economía, el análisis de las privatizaciones se encaró con especial referencia a su incidencia industrial y el proceso de centralización de capital (Azpiazu y Nochteff, 1994). Allí se detectó, en primer término, que la transferencia de las firmas estatales a un reducido conjunto de grupos económicos y empresas transnacionales implicaba la consolidación y difusión de formas oligopólicas de mercado y un acelerado proceso de concentración y centralización de capital. Asimismo, que esta transferencia ilimitada del poder regulatorio del Estado traía aparejado un sesgo en los precios relativos en detrimento de los bienes transables, con el consiguiente desaliento de la inversión en dichas actividades y una jerarquización de los bienes no transables en general y de los servicios públicos en particular.

Un estudio posterior estableció la relación entre las privatizaciones, el endeudamiento externo y la cúpula empresaria (Basualdo, 1994). En él se indicaba que los grupos que accedieron a la propiedad de los activos públicos privatizados impulsaron un nuevo ciclo de endeudamiento externo, el cual siguió aumentando con posterioridad a la crisis del “Tequila” (1995), pero a una tasa más atenuada. Otros trabajos relacionaron los desequilibrios macroeconómicos y la concentración económica y al mismo tiempo actualizaron la incidencia de los grupos económicos en las privatizaciones (Azpiazu, 1995; Azpiazu y Basualdo, 1995b). En este último se señalaba que las modalidades de los diversos procesos de privatización –exigencias patrimoniales mínimas muy elevadas, requisitos técnicos, celeridad, importancia del poder de lobbying, etc.– habían facilitado, e incluso inducido, la adopción de diversas estrategias por parte de los principales conglomerados locales, las cuales por su trascendencia es preciso mencionar:

La estrategia de concentración de aquellos grupos económicos que, a través de alguna de sus sociedades controladas, adquirieron firmas estatales que operaban en el mismo sector de actividad en el cual estaban insertos; por ejemplo, el grupo Indupa y su participación en Petropol SA e Induclor SA, el grupo Garovaglio y Zorraquín, que a partir de Ipako SA adquiere Polisur SA, o el conglomerado Techint, que adquirió la mayoría accionaria de la siderúrgica estatal (Somisa). Idéntico fenómeno se manifiesta en la privatización de áreas de explotación petrolífera que, en su mayoría, pasaron a manos de las principales empresas del sector (Pérez Companc, Astra, Techint, Cía. Gral. de Combustibles);

La estrategia de integración que llevaron a cabo los conglomerados empresarios adquirentes o concesionarios de servicios públicos para lograr, directa o indirectamente, un mayor grado de integración vertical u horizontal. Los ejemplos son muchos y muy diversos: las siderúrgicas de Techint y Acindar, que integraban la producción de acero con la distribución de energía eléctrica y gas, insumos fundamentales de su producción; las principales empresas aceiteras (Bunge y Born, Cía. Continental, La Plata Cereal, La Necochea Quequén, Aceitera General Deheza, etc.), en lo atinente a ferrocarriles e instalaciones portuarias; los oligopolios cementeros en ferrocarriles, las proveedoras de Entel en la privatización de dicha empresa (los grupos Pérez Companc –Pecom-Nec– y Techint –Telettra e Italtel–); las firmas petroleras que pasaron a controlar refinerías, destilerías, oleoductos, instalaciones portuarias, flota petrolera, etc.;

La estrategia de diversificación y conglomeración de los grupos económicos que tuvieron una activa y difundida presencia en los distintos procesos de privatización. Basta con señalar al grupo Pérez Companc (generación y distribución de energía eléctrica, transporte y distribución de gas, explotación de petróleo en áreas centrales y secundarias, refinerías y destilerías, ferrocarriles, telecomunicaciones, etc.); al grupo Techint (distribución de energía eléctrica, explotación petrolífera, transporte de gas, ferrocarriles, telecomunicaciones, rutas camineras, industria siderúrgica, etc.); y al grupo

Cía. General de Combustibles (generación de energía eléctrica, explotación petrolífera –áreas centrales y secundarias– y destilerías, ferrocarriles, telecomunicaciones, aguas y servicios cloacales, etc.).

La profunda crisis que se desplegó en la economía argentina desde 1989 tuvo significativas repercusiones sobre la cúpula empresaria. Específicamente, en los grupos económicos locales y en los conglomerados extranjeros tradicionales se perciben cuatro situaciones estructurales discordantes:

Los grupos económicos que basados en su amplia participación en el proceso de privatización de las empresas públicas se consolidaron como los integrantes más poderosos de la cúpula empresaria. Este es el caso de Pérez Companc, Astra, Loma Negra, Socma, Werthein, Acindar y Clarín, dentro de los grupos locales, y de Techint y Comercial del Plata (Soldati), dentro de los conglomerados de origen foráneo que formaban parte de esta fracción del capital.

Los grupos económicos que, insertos en el mercado interno y/o externo, no participaron en las privatizaciones o sí lo hicieron pero en forma acotada por su esquema productivo, como el caso de Arcor y Fate, dentro de los grupos económicos locales, o de Bemberg y Alpargatas, dentro de los conglomerados de origen extranjero que integraban esta fracción del capital.

Los grupos económicos y conglomerados extranjeros tradicionales que desaparecieron por la quiebra o la venta del conjunto económico, o que a raíz de una severa reestructuración perdieron posiciones dentro de la cúpula. En general, los grupos económicos que desaparecieron eran los más pequeños de la cúpula y ya tenían problemas serios al final de la década de 1980 (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1991), como por ejemplo Bonafide, FV-Canteras Cerro Negro, Noel, Aceros Bragados, Astilleros Alianza o Schcolnik. Una excepción relevante fue Celulosa Argentina, ya que se trató de la disolución de un poderoso y tradicional grupo económico. Por otra parte, se encuentran un conjunto de grandes grupos

económicos que perdieron posiciones. En primer término, Bunge y Born, que deja de ser el más importante de la Argentina (ese lugar lo ocuparon Pérez Companc y Techint) a raíz de su severo redimensionamiento con posterioridad a la primera gestión económica del gobierno de Menem, que contó inicialmente con la participación directa de funcionarios de este conglomerado (vendió algunas de sus corporaciones industriales de mayor relevancia, como Alba, Centenera o la Cía. Química, así como de la mayoría de las firmas controladas por ellas). También es muy llamativo el retroceso del grupo Bridas (participa únicamente en las privatizaciones petroleras, pero pierde Papel de Tucumán y su inserción en el sector financiero) y de Garovaglio y Zorraquín, que abandona la producción petroquímica al transferirle Ipako a Dow Chemical, que además adquirió el conjunto de las empresas que constituyen el Polo Petroquímico de Bahía Blanca.

Los conglomerados que se incorporaron a la cúpula debido a su organización reciente o por su dinamismo económico. El caso más destacado es el de Citicorp Equity Investments, que se nutre de la disolución del grupo Celulosa Argentina y del propio proceso de privatizaciones.

En este contexto, durante la década de 1990 se produjo un acentuado afianzamiento de la asociación de los grupos económicos entre sí y de ellos con conglomerados y firmas extranjeras. Este proceso estuvo sustentado sobre todo en la privatización de las empresas públicas y presenta un conjunto de características peculiares que es apropiado tener en cuenta.

La intensidad de la crisis y la articulación de los intereses en juego le imprimieron al proceso privatizador argentino un conjunto de rasgos propios que lo diferenciaron de otras experiencias latinoamericanas. El primero fue que se trató de una reforma estructural que, pese a su complejidad y a los recursos que involucró, se realizó en un período de tiempo extremadamente breve.[8] Una de sus consecuencias fue que la valuación de las privatizadas se efectuó en forma inversa a la de otras experiencias, como la de Chile, por ejemplo, donde el saneamiento de las firmas fue un requisito previo para obtener un mayor valor en la privatización. Asimismo, el breve tiempo insumido por el proceso privatizador determinó la vigencia de marcos regulatorios sumamente endebles, cuando no

inexistentes.

Otra de las singularidades del caso argentino fue que se trató de un proceso de vasto alcance, en el cual el Estado transfirió hasta sus espacios de apropiación de renta, como fue el caso del petróleo y la privatización de YPF. Esto no ocurrió en el resto de los países, ya que Chile mantuvo la propiedad estatal de Codelco, la empresa productora de cobre que, a su vez, constituía uno de los principales productos de exportación. México hizo lo propio con Pemex, productora de hidrocarburos, de la cual obtenía el 40% de sus ingresos externos.

Asimismo, el caso argentino se distinguió por tener una proporción muy elevada de la capitalización de deuda externa, que superó la de los otros países latinoamericanos, y una participación muy escasa de oferentes en las principales licitaciones, originada en un conjunto de restricciones que marginaron a la mayoría de las firmas nacionales y allanaron el camino a los grandes grupos económicos y empresas extranjeras. Un ejemplo de esto último fue el alto nivel patrimonial requerido en las licitaciones y concursos.

Finalmente, en la generalidad de los casos, las asociaciones empresarias que fueron "beneficiarias" de la privatización incluyeron grandes grupos económicos locales que aportaron su conocimiento de los servicios por ser proveedores de estos y, sobre todo, su influencia sobre el Estado; bancos foráneos o locales y contratistas públicos locales que capitalizaron títulos de la deuda –externa y/o interna–; y un conjunto de empresas transnacionales que en general aportaron su capacidad y experiencia tecnológica y de gestión.

Esta última característica define el nuevo carácter de las articulaciones que exhibía la cúpula empresaria. En efecto, sus vinculaciones no solo son mucho más densas entre sí, sino que concretaron asociaciones de propiedad con firmas extranjeras que se incorporaron a la economía argentina. Estas corporaciones no solo eran operadores del servicio, sino también bancos extranjeros, algunos de los cuales ya eran acreedores externos de la Argentina.

Un ejemplo paradigmático de esas articulaciones de capital dentro de la cúpula es el Citicorp Equity Investments, grupo empresario eminentemente financiero donde la asociación con los grupos locales se establecía no solo en la propiedad de las empresas privatizadas,[9] sino también en el control del capital del propio Citicorp Equity Investments. En efecto, en su propiedad participaban el Banco República y el grupo económico Werthein. El primero de ellos pertenecía a las

familias Moneta y Lucini, y, a su vez, mantenía vinculaciones con el grupo económico Acindar. El grupo Werthein, por su parte, era ya un relevante grupo económico local, propietario de no menos de 40 firmas en el país.

Es pertinente señalar que el papel del Estado fue decisivo en las modalidades que asumieron las privatizaciones argentinas y específicamente en las asociaciones a que dieron lugar, lo cual no expresa un grado apreciable de autonomía estatal sino, por el contrario, su alta dependencia del bloque de poder de ese entonces. En otras palabras, señalaba la gran capacidad de lobby de los grupos económicos locales.[10]

Las contradicciones dentro de la cúpula también se modificaron en ese período. En primer término, ante la crisis del Estado se generaron fuertes contradicciones entre los acreedores externos y los grupos económicos, y de ellos con otras fracciones de capital internas. Ellas fueron especialmente intensas al asumir la administración de Menem y hacerse cargo del Ministerio de Economía funcionarios del grupo económico Bunge y Born. En lo fundamental, esa gestión intentó recomponer la situación externa mediante un incremento significativo de las exportaciones a partir de una tasa de cambio muy sobrevaluada. Al mismo tiempo, por la presión de los acreedores externos puso en marcha un profundo recorte a un conjunto de transferencias hacia el resto de los grupos económicos, como los derivados de la promoción industrial, y retrasó la reanudación de los pagos a los acreedores externos, postergando el programa de privatización de empresas públicas. En este contexto, se desencadenó una serie de conflictos entre los grupos económicos y conglomerados extranjeros exportadores y los asentados sobre el mercado interno que recibían transferencias desde el Estado, así como de los acreedores externos con todos ellos. Esta situación conflictiva acabó rápidamente con la mencionada gestión económica.

En segundo lugar, la pugna por la participación en los mercados adquirió nuevas dimensiones a partir del Plan de Convertibilidad (abril de 1991), por la apertura externa con tipo de cambio fijo, lo cual trajo aparejadas nuevas estrategias de mercado y de protección por parte de capitales oligopólicos. A este respecto, cabe señalar que en reiteradas ocasiones las principales importadoras fueron las propias corporaciones líderes que producían internamente ese mismo bien, tras lo cual implementaron políticas de diferenciación de productos en tanto controlaban toda la cadena de distribución (esto ocurrió, por ejemplo, en productos lácteos, cerveza, galletitas y neumáticos). Por otra parte, las firmas oligopólicas desarrollaron o recurrieron a mecanismos existentes para

obstaculizar la entrada de bienes competitivos, tal es el caso del grupo Acindar y de Techint con el régimen antidumping. Por último, a los anteriores planteos se les agregaron las disputas para acceder a la propiedad de las firmas privatizadas por parte de los diferentes consorcios, algunas de las cuales fueron sumamente enconadas debido a la magnitud de los activos en juego.

Como fue señalado en el apartado sobre la trayectoria de los grupos económicos en la producción manufacturera, desde mediados de la década de 1990 comenzaron un proceso de transferencia de sus empresas industriales, que estuvo acompañado de la venta de sus participaciones en el capital de las empresas privatizadas. Nuevamente, como ocurrió con las sociedades fabriles, esas participaciones en el capital de las firmas privadas prestatarias de los servicios públicos fueron adquiridas por capitales externos y determinaron una masiva presencia de estos en los núcleos centrales de la economía argentina (Azpiazu, 2003).

La importancia de la propiedad agropecuaria pampeana en los grupos económicos. Un rasgo fundacional vigente pero olvidado

En los últimos tiempos, el estudio económico de la producción agropecuaria pampeana fue encarado por investigadores de otras disciplinas, en general ingenieros agrónomos, cuya formación económica se caracteriza por ser marcadamente ortodoxa o neoclásica. En este contexto, es obvio que la determinación de la inserción agropecuaria de los grupos económicos ha sido un tópico por demás olvidado en las investigaciones económicas y sociales si se atiende a la importancia de este sector en la economía argentina. Debido a ello, su sucinto análisis se circunscribirá, salvo excepciones, a los trabajos que se realizaron en el programa sobre la propiedad agropecuaria del Área de Economía y Tecnología de la Flacso durante la valorización financiera.

Al respecto, cabe señalar que los primeros estudios sobre los grupos económicos permitieron, entre otras cuestiones, detectar que las sociedades agropecuarias no solo constituían un rasgo fundacional en los grupos económicos, sino que tenían una presencia difundida y relevante en la mayoría de los grupos que se incorporaron en los siguientes patrones de acumulación. La vigencia de la presencia en los grandes grupos económicos de la propiedad rural bonaerense fue constatada por algunos estudios realizados durante los primeros años de la década de 1990 (Basualdo y Khavisse, 1993 y 1994). Sus resultados no solo confirmaron las evidencias iniciales, sino que indicaron que los grupos económicos eran propietarios de firmas líderes pero numéricamente minoritarias dentro de la cúpula. Esta característica replicaba lo que ocurría en otras actividades económicas, incluida la producción de bienes manufacturados.

No obstante, lo llamativo consistía en que los terratenientes más importantes fuesen, tanto en número como en superficie, aquellos propietarios eminentemente agropecuarios que controlaban sus propiedades rurales sobre todo mediante varias sociedades de distinto tipo, pero en su mayoría anónimas. Se trataba de un rasgo destacado porque, en primer lugar, indicaba que no solo los grandes grupos económicos con inserción industrial, sino también los mayores terratenientes agropecuarios ejercían el control sobre sus tierras mediante conjuntos articulados de empresas que pertenecían a un mismo y

específico grupo de accionistas, por lo general integrantes de una misma familia. En segundo lugar, porque estos últimos, si bien controlaban una parte mayoritaria de sus campos mediante sociedades, ejercían la propiedad del resto a título individual o mediante los condominios familiares. Es decir, combinaban, en distinta proporción, la propiedad societaria con la individual o condómina.

Si bien en un comienzo el propósito del mencionado programa de investigación había sido esclarecer la incidencia de los activos rurales en el patrimonio y facturación de los capitales que lideraban la producción industrial durante la década de 1980, los estudios posteriores incursionaron en el análisis de la concentración de la propiedad de la tierra en toda la provincia de Buenos Aires, que constituía, y lo sigue haciendo, el núcleo productivo más relevante de la pampa húmeda.

Los resultados obtenidos discrepaban con las visiones más difundidas a comienzos del decenio de los años noventa. Dichas evidencias indicaban que si bien durante las últimas décadas había avanzado la concentración de la propiedad rural, lo más relevante era que los propietarios con 2500 o más hectáreas controlaban más del 30% de la superficie bonaerense, mientras que otros estudios señalaban la existencia de un proceso de descentralización significativa a partir de metodologías erróneas (Barsky, Lattuada y Llovet, 1987), lo cual dio lugar a polémicas específicas alrededor de la concentración y las formas de propiedad rural (Lattuada, 1995; Basualdo, 1995, 1998).

No menos relevante fue que estos estudios orientados a estimar el grado de concentración de la propiedad rural y de las formas de propiedad, al investigar toda la cúpula agropecuaria bonaerense permitieron comprobar que los que aparecían inicialmente como casos diversos, en realidad conformaban dos fracciones del capital agrario dentro de los grandes terratenientes pampeanos que tradicionalmente, desde la ciencia política, fueron caracterizados como el centro de gravitación de la oligarquía agropecuaria. Una de ellas estaba integrada por grandes terratenientes cuyos activos físicos consistían sobre todo en propiedades rurales. La otra fracción del capital agrario, además de controlar extensas propiedades rurales, tenía una significativa diversificación hacia distintas actividades económicas, sobre todo la producción industrial, es decir que se trataba de grupos económicos. En ambas, el control de sus tierras se estructuraba sobre la base de grupos de sociedades anónimas que en general eran propietarias de inmuebles rurales en las principales regiones productivas, ya que en la zona pampeana es inusual el latifundio geográfico (Basualdo, 1996 y Basualdo y

Bang, 1998).

Si bien la comprobación de que regía una elevada y creciente concentración de la propiedad de la tierra era un hito relevante para caracterizar la situación del agro pampeano, restaba por esclarecer la relación entre propiedad y producción. En otros términos, faltaba investigar si la entidad que asumían los diversos propietarios de la tierra se replicaba en términos del valor de producción sectorial. El desarrollo de nuevos proyectos de investigación del Área de Economía y Tecnología de la Flacso junto con el Instituto de Clima y Agua del INTA contribuyó a dilucidar estos aspectos de tanta significación gracias a la utilización de las nuevas tecnologías, como la digitalización de la superficie perteneciente a los terratenientes que integran la cúpula bonaerense y la posterior determinación de la producción mediante su lectura satelital en 1996 (Basualdo y Arceo, 2005).

Entre otras cuestiones, estos estudios permitieron determinar que la cúpula rural bonaerense, es decir, los propietarios con 2500 o más hectáreas en esa jurisdicción provincial, ostentaba una participación en el valor de producción sectorial superior a la que tenía en términos de la superficie agropecuaria provincial, tanto respecto de la producción ganadera como agrícola. Más aún, la forma de propiedad que mayor diferencia exhibía entre su participación en la superficie de la cúpula y su incidencia en el valor de producción eran los grupos de sociedades y especialmente los grupos económicos dentro de ellos, puesto que presentaban una mayor productividad debido a que eran los propietarios de buena parte de las mejores tierras de la jurisdicción que constituía el núcleo de la región pampeana, así como economías de escala derivadas de la significativamente elevada extensión de sus propiedades.

En este contexto estructural, el estudio del comportamiento sectorial permitió determinar que a partir de la dictadura militar se interrumpió el funcionamiento del "ciclo ganadero" que guiaba la trayectoria de la producción agropecuaria pampeana durante la sustitución de importaciones. En efecto, a partir de la Reforma Financiera de 1977 y durante diecisiete años sucesivos se registró la mayor liquidación de ganado vacuno de la historia argentina, sin que aumentara el área sembrada destinada a la producción de granos. Más aún, no solamente esta última no se elevó, sino que disminuyó, quedando millones de hectáreas sin uso productivo.

Cabe recordar al respecto que un rasgo típico del "ciclo ganadero" era la

alternancia en el uso de la tierra entre la ganadería y la producción agrícola de acuerdo con los precios relativos entre ambas producciones. Esta alteración tan crucial que expresaba la disolución del “ciclo ganadero” ocurrió debido a que la producción sectorial dejó de regirse por dos precios (ganadería y agricultura) para hacerlo por tres (a los dos anteriores se les agrega la tasa de interés), en una situación donde la tasa de interés superaba a los dos anteriores (Basualdo y Arceo, 2006). Este modus operandi recién se modificará a partir de 1995, momento en el cual se consolidará el paradigma sojero vigente hasta hoy, y en el cual, nuevamente, los propietarios y las economías de escala serán la base de sustentación fundamental (Basualdo, 2005).

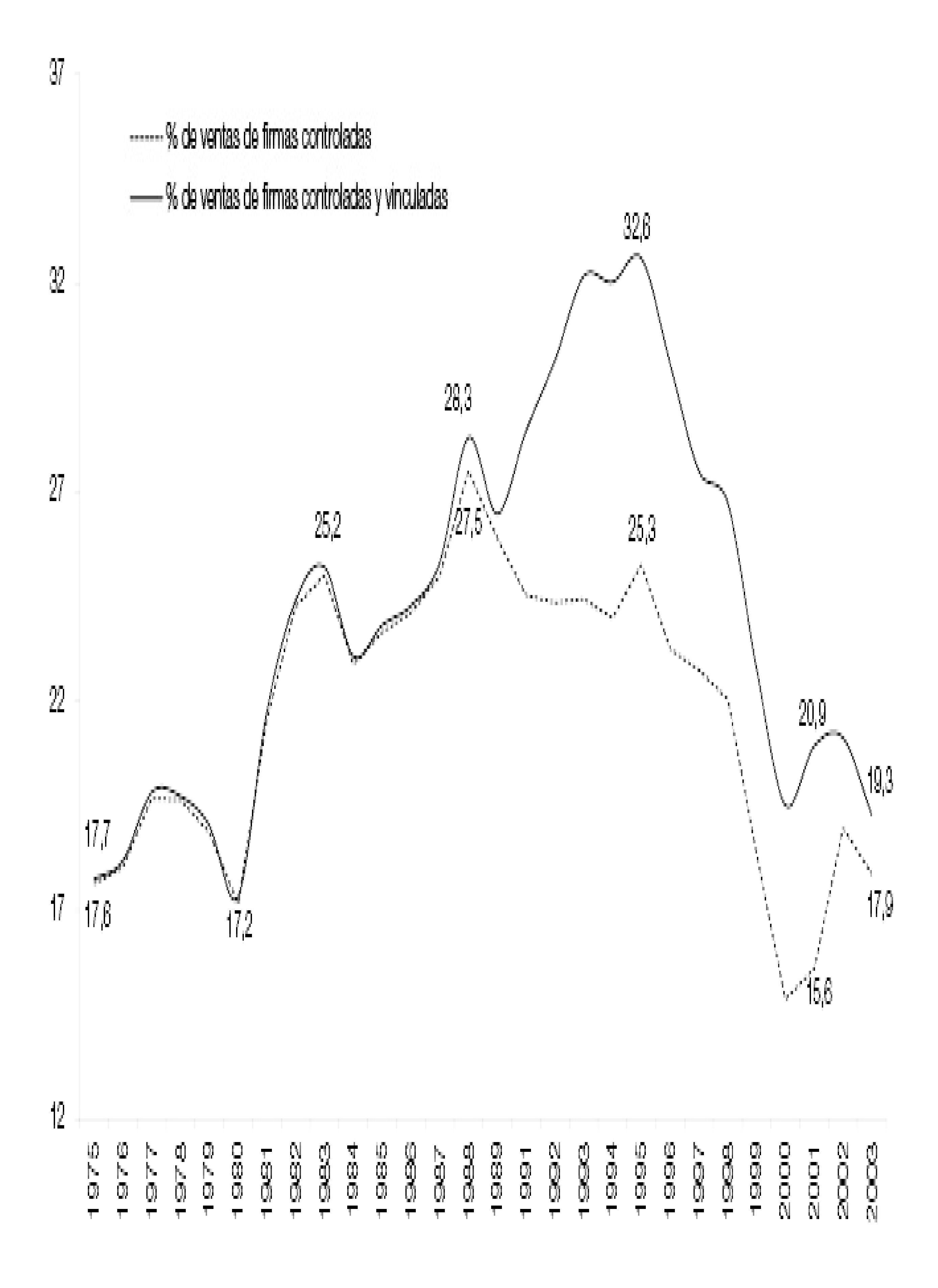
El predomino económico y la hegemonía política de los grupos económicos. Auge y disolución de la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001)

En el contexto de lo avanzado hasta aquí, resulta insoslayable encarar una revisión de largo plazo acerca de la trayectoria de los grupos económicos, tanto desde el punto de vista de su incidencia en el proceso económico como de la hegemonía política que ejercieron durante esta modalidad de la valorización financiera.

El análisis económico se realiza teniendo en cuenta la incidencia de los grupos económicos locales en las ventas de las 200 empresas de mayor tamaño, considerando tres variables de peculiar significación. En primer lugar, la incidencia relativa de la facturación de sus controladas; en segundo término, las transferencias de capital realizadas por los grupos económicos; finalmente, la que exhiben los grupos económicos teniendo en cuenta no solo las firmas con control mayoritario, sino también aquellas en que tenían la minoría accionaria y compartían con otros capitalistas, sean nacionales o extranjeros.

Comenzando por la trayectoria de sus sociedades, cabe señalar que si bien los grupos económicos durante la segunda etapa de sustitución de importaciones (1958-1975) constituían una fracción significativa del capital dominante, esta fracción adquirió mucha más relevancia a partir de la dictadura militar (1976-1983). Tanto es así que su participación en las ventas de la cúpula registró un incremento acelerado, del 17,7% al 25,2% (gráfico 1.1).

Gráfico 1.1. Incidencia de los grupos económicos en las ventas de las 200 firmas de mayores ventas, 1975-2003 (porcentajes)(*)



37
32
27
22
17
12
% de ventas de firmas controladas
% de ventas de firmas controladas y vinculadas
17,7
17,6
17,2
25,2
28,3
27,5
32,6
25,3
20,9
19,3
17,9
15,6
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003

(*) Metodológicamente, para evaluar el alcance y las modalidades que presentan las empresas vinculadas a los grupos económicos, se identificó la participación de estos en la propiedad de esas firmas, para luego calcular el alcance de ese porcentaje en las ventas de las asociaciones que participan en la cúpula empresaria.

Nota: Sin datos disponibles para el año 1990.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

De esa manera, los grupos se ubicaron como la forma de propiedad más importante luego de las empresas estatales, desplazando a los diferentes tipos de capital extranjero. Adicionalmente, durante esos años su expansión estuvo asociada a un no menos acentuado incremento en el número de sus controladas dentro de la cúpula empresaria, al pasar de 36 a 55 las firmas propias.

Como indica la bibliografía sobre el tema, durante esos años los grupos económicos locales no solo incrementaron su incidencia en términos de la economía real, sino que además devinieron en la fracción de capital dominante en el endeudamiento externo del sector privado y, por lo tanto, en el núcleo central del nuevo patrón de acumulación de capital que puso en marcha la dictadura cívico-militar sustentado en la valorización financiera.

Sin embargo, la expansión de esta forma de propiedad en términos de su participación en la facturación de las grandes firmas continuó durante el primer gobierno constitucional que sucedió a la dictadura cívico-militar, llegó a representar el 28,3% de las ventas realizadas por la cúpula empresaria en 1988 y se reafirmó como la segunda forma de propiedad luego de las empresas estatales. Una vez más, en esta etapa, ello estuvo asociado a la expansión de la cantidad de sociedades controladas que prácticamente se duplican entre 1975 y 1988. Cabe recordar que la expansión de esta forma de propiedad fue posible porque durante

esos años, en el marco de la crisis de la deuda externa latinoamericana, se desplegó una acentuada repatriación de empresas extranjeras industriales, al mismo tiempo que rigió la promoción industrial que reconocía a los grupos económicos locales como los principales receptores de los subsidios otorgados por el Estado.

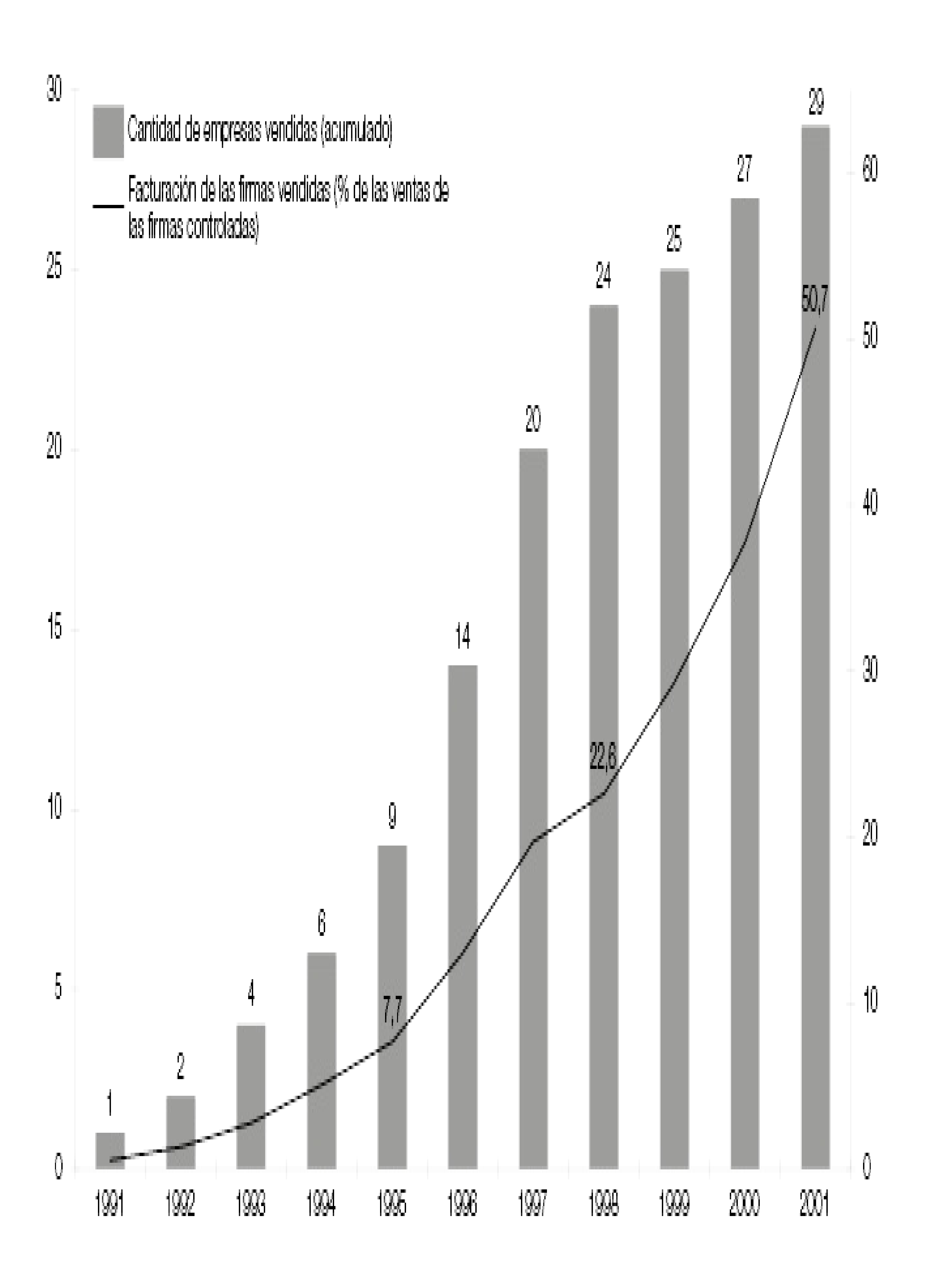
En 1988 culmina la etapa de la gran expansión de los grupos económicos basada en la cantidad de empresas controladas, ya que desciende con la crisis hiperinflacionaria y la consiguiente interrupción en 1989 del primer gobierno constitucional. A partir del gobierno peronista que le sucede y de la implementación de la Reforma del Estado –que reconoce a la privatizaciones y la desregulación de los mercados como un componente central– y de su convergencia con el Plan Brady en 1992, se despliega una evidente retracción en el número de empresas propias de los grupos económicos locales, pasando de 70 en 1988 a 55 en 1995. No obstante, la participación en las ventas de la cúpula empresaria de esta fracción del capital se reduce en una proporción significativamente menor –de 28,3% en 1988 a 25,3% en 1995–. Tanto es así que hasta ese año los grupos económicos seguían siendo la segunda forma de propiedad más relevante de la cúpula en términos de su facturación, pero ya no luego de las empresas estatales, sino de las asociaciones cuyo núcleo central, aunque no exclusivamente, eran las empresas estatales privatizadas durante el primer quinquenio de esa década.

Una de las constataciones centrales que se desprenden del gráfico 1.1 consiste en que la fase de expansión de los grupos económicos que culminaba en 1988 –cuando se computaban solo las empresas controladas–, al considerar también las vinculadas se extiende hasta 1995. Se trata de una expansión muy significativa, siempre en términos relativos respecto de las crecientes ventas del total de la cúpula (que experimentan un incremento de 46,7% entre 1991 y 1995), ya que la facturación aumenta alrededor del 19% (del 28,3% al 32,6% de las ventas totales), cuando antes, considerando únicamente las sociedades controladas, disminuía en un 11% (de 28,3% al 25,3% de la facturación de la cúpula). Esta modificación se debe a que en 1995 las empresas vinculadas aportaron el 7,3% en términos de las ventas del conjunto de las firmas líderes, que se suma al 25,3% que alcanzaban las controladas. En consecuencia, la incidencia de los grupos económicos pasó a ser predominante en la cúpula y casi equivalente a la que exhibieron las empresas estatales unos pocos años antes, cuando lideraban la cúpula empresaria debido a su nivel de facturación, lugar que ahora ocupan los grupos económicos.

Sin embargo, la otra constatación relevante es que, tras la crisis en el pago de la deuda externa mexicana de 1995 (“crisis del tequila”), se verifica una acentuada retracción de ambas variables (ventas y cantidad de firmas bajo su control) que se acelera cuando comienza en 1998 la prolongada crisis que dará por terminada la convertibilidad y, lo que es más importante, el tipo de valorización financiera que había puesto en marcha la última dictadura cívico-militar a mediados de los setenta.

Centrando la atención en el período que se inicia en la década de 1990, es impensable que la acentuada retracción de los grupos económicos, tanto en la participación de las ventas de la cúpula como en la cantidad de sus sociedades controladas, se haya originado en su peor performance respecto de las otras fracciones del capital. Ese no fue, por cierto, el motivo, sino que a mediados de los noventa se consolidó un intenso proceso de venta, total o parcial, del capital de sus empresas controladas por parte de los grupos económicos a otras fracciones del capital extranjero. Las evidencias disponibles permiten constatar que hasta mediados de la década de 1990 el efecto sustractivo de la transferencias sobre la facturación de los grupos económicos ya había comenzado (gráfico 1.2), basado sobre todo en la venta de las firmas Terrabusi y Bagley (ambas líderes en la fabricación de alimentos) a capitales extranjeros.[11] Pero aun así, era relativamente moderado, ya que entre 1991 y 1995 se habían transferido 7 sociedades cuyas ventas representaban casi el 8% de la facturación realizada por las firmas controladas por los grupos económicos.

Gráfico 1.2. Cantidad de empresas vendidas por los grupos económicos e incidencia en las ventas de sus firmas controladas, 1991/2001 (cantidad y porcentajes)*



Cantidad de empresas vendidas (acumulado)
Facturación de las firmas vendidas (% de las ventas de las firmas controladas)
30
25
20
15
10
5
0
60
50
40
30
20
10
0
1
2
4
6
9
14
20
24
25
27
29
7,7
22,6
50,7
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001

(*) La metodología utilizada para estimar la incidencia de las ventas perdidas por los grupos económicos a lo largo del período consistió en acumular la facturación de las firmas transferidas en el último año en que un grupo controlaba su capital social y luego determinar su importancia en términos de las ventas realizadas en cada año por aquellas que permanecían como controladas.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

En 1998, las sociedades vendidas llegaban a 24 y las ventas "perdidas" por esta razón representaban un 22,6% de la facturación efectivamente realizada por sus firmas controladas, debido a la salida de este panel de empresas relevantes como Astra,[12] Corcemar y Refinerías San Lorenzo. No obstante, el epicentro de este fenómeno se encuentra con posterioridad a 1999, cuando se venden entidades no solo importantes por su nivel de facturación, sino emblemáticas en el país, como es el caso de Acindar, Cervecería Quilmes, Pérez Companc y SADE (también controlada por el grupo Pérez Companc). La transferencia de activos fijos más relevante en los años posteriores es la que compromete a la cementera Loma Negra, firma central del grupo económico Fortabat y posteriormente la Cervecería Quilmes, controlada por el grupo Bemberg, todas ellas vendidas a corporaciones brasileñas.

Se trata de un fenómeno no solo muy relevante, sino también llamativo en tanto la fracción del capital que detentaba la hegemonía fue la que lideró ese proceso de transferencia muy significativa de múltiples activos fijos al capital extranjero. Cada uno de los grupos tiene historias y situaciones específicas relacionadas a su particular inserción productiva, pero que por su propia diversidad no pueden explicar ese comportamiento de la fracción del capital en su conjunto. Tampoco parece que sea determinante, aunque puede haber influido en varios casos, la pérdida de privilegios otorgados por el Estado y la apertura de la economía en el marco de las crisis del comienzo de los años noventa. Incluso con toda la importancia que tuvo la profunda y prolongada crisis que comienza en 1998 no puede ser considerada como el factor central de esa decisión, ya que el proceso

de transferencias comenzó varios años antes y continuó con intensidad luego de 2001 en la posconvertibilidad.

La insuficiencia explicativa de todos los factores mencionados se debe a que se trata de un fenómeno que no puede ser comprendido desde la economía real, aunque obviamente tiene profundas consecuencias sobre ella, sino desde la naturaleza del patrón de acumulación en curso, la valorización financiera, la cual tenía muy presente esta fracción del capital en tanto era la que ejercía la hegemonía política. Desde esa perspectiva, es poco discutible que las transferencias se realizaron para concretar ganancias patrimoniales en un contexto en que la creciente apreciación de la moneda local respecto del dólar determinaba un precio de los paquetes accionarios que superaba largamente los valores alcanzados con anterioridad en términos de la divisa estadounidense. Cabe señalar que esas ganancias patrimoniales extraordinarias fueron fugadas al exterior, exacerbando de esa manera la valorización financiera y acelerando el fin de ese patrón de acumulación de capital. Es decir, más allá de cada uno de los casos específicos y el nivel de ganancias patrimoniales que obtuvieron, todos ellos responden a la lógica financiera que caracteriza al patrón de acumulación en marcha. En este caso, esa lógica financiera conllevó el tránsito de la propiedad de un activo fijo (empresa productiva o de servicios) a un capital ampliado de carácter financiero radicado fuera de las fronteras nacionales. No se trató de una retirada estratégica de los grupos económicos (Schvarzer, 1995; Castellani y Gaggero, 2012), sino, por el contrario, esta fracción del capital encaró una ofensiva que se encuadraba en la propia naturaleza del patrón de acumulación en curso.

Al incorporar el análisis de las firmas vinculadas, la trayectoria de los grupos económicos ya analizada sobre la base de las ventas de sus controladas se modifica de manera significativa cuando a ellas se le suman sus vinculadas (gráfico 1.1). Esto ocurre de manera puntual en la década de 1990, es decir, durante la privatización de las empresas públicas que fueron el núcleo, aunque no en su totalidad, de las firmas donde participaban.

Históricamente, las asociaciones entre las diversas fracciones del capital fueron casi inexistentes, sobre todo aquellas donde participaban inversores foráneos, aun cuando desde los años setenta en adelante este tipo de propiedad (joint-ventures) tuvo una rápida expansión a nivel internacional.

Esta forma de propiedad asume relevancia en el país a partir de la significativa

retracción del capital foráneo en la producción fabril que comienza durante la dictadura militar, la cual abarcará toda la década del ochenta con distinta intensidad. Se trata de un proceso que avanza no solo por la diferente tasa de crecimiento de las ventas que exhiben las firmas nacionales, sino, principalmente, por la repatriación de capitales, la transferencia de subsidiarias extranjeras a capitales locales o, en menor medida, la asociación con otros capitales locales o extranjeros.

En conjunto, este fenómeno es tan acentuado que da lugar a la retracción más importante del capital extranjero en la producción industrial local desde el comienzo de la sustitución de importaciones, cuando esta actividad seguía siendo central en el ritmo de actividad y principal receptáculo de las inversiones extranjeras.[13] Durante esos años, las asociaciones no solo fueron poco significativas, sino que también asumieron un carácter defensivo para las firmas foráneas que no querían abandonar el mercado argentino, como el caso de PASA, donde se incorporó el grupo Pérez Companc como accionista, o de Autolatina, que fue una fusión entre Ford y VW.

La primera gran transformación se registra a principios de los noventa, resultado de la conjunción de situaciones coyunturales con procesos estructurales de vieja y nueva data. El primero de ellos es la persistencia de esas asociaciones defensivas que se habían conformado en la década anterior, a las que se les suma un conjunto de empresas líderes controladas por grupos económicos que colapsaron en la crisis hiperinflacionaria de 1989 y 1990, como fue el caso de las controladas por los grupos Celulosa y Alpargatas. A esas firmas se les agregan otras, en las cuales los capitales externos retoman participaciones en el capital, quedando asociadas a grupos económicos locales, como el caso de las empresas automotrices Ciadea (Renault) y Sevel (Peugeot).

Por último, a todos ellos se les agregan los primeros efectos del cambio estructural más relevante de la historia del país, que consistió en la privatización de las compañías públicas. Esta asumió una importancia económica indiscutible, incluso más significativa que la estatización de los servicios públicos que había llevado a cabo el peronismo en el segundo quinquenio de los años cuarenta, ya que las estatales eran, a fines de los ochenta, las de mayor entidad dentro de las corporaciones de mayor facturación en la economía argentina, con un promedio de ventas por empresa que superaba con creces a cualquiera de las grandes sociedades privadas.[14]

Los grupos económicos participaron en todas estas diferentes situaciones empresarias que integraron el nutrido panel de las asociaciones, inclusive en las prestadoras de servicios públicos, ya que, como lo indican varios de los trabajos publicados sobre el tema, las estatales fueron transferidas a consocios privados donde convergieron como accionistas diversos capitales extranjeros y grupos económicos locales (véase el Anexo).

Es decir, durante los años noventa los grupos económicos no solo estuvieron presentes en la cúpula empresaria mediante sus firmas controladas, sino también mediante numerosas corporaciones vinculadas que se encuadraron dentro de las asociaciones debido a que compartían la propiedad con otros capitales locales, especialmente extranjeros. Cabe señalar que esta cualidad de los grupos económicos no es aleatoria, sino que es el resultado de las estrategias empresariales que adoptaron durante esta década y que no se replica, salvo excepciones, en ninguna de las restantes formas de propiedad que conviven en la cúpula de las de mayor facturación. Este hecho se explica debido a que los grupos eran quienes ejercían la hegemonía del bloque de poder que le otorgaba una capacidad de influencia sobre la definición de la política económica durante la valorización financiera que no poseía ninguna otra fracción.

En este contexto, la indagación de los factores que impulsaron tanto la profusa venta de las participaciones accionarias en las empresas de servicios públicos por parte de los grupos económicos como su compra por parte de capitales extranjeros no solo tiene suma importancia, sino que exhibe una mayor nitidez que lo que ocurría con la venta de las empresas industriales, en tanto elimina la posibilidad de interpretaciones economicistas al ser las privatizadas las que exhiben la mayor rentabilidad en la economía real.

Al respecto, algunos de los trabajos realizados (Basualdo, 2000; Abeles, 2001; Kulfas, 2001), y en especial el de Martín Abeles, que fue el que determinó esas ganancias patrimoniales, indican que, paradójicamente, los motivos que impulsaron las ventas de las participaciones accionarias en las empresas de servicios públicos fueron el bajo precio inicial pagado al Estado y la creciente rentabilidad posterior de esas firmas, que le abrieron a sus propietarios la posibilidad de realizar significativas ganancias patrimoniales que solo podían hacerse efectivas con su venta.

En este caso, la creciente rentabilidad operó no solo como una forma de garantizar la concentración del ingreso, sino también como la manera de

aumentar las ganancias patrimoniales. La decisión de los grupos económicos de vender ciertas participaciones de capital en los consorcios que surgieron a partir de las privatizaciones se conjugó, obviamente, con la voluntad de comprar por parte de otros capitales, en su mayoría extranjeros. Todo parece indicar que esta conjunción fue posible porque a los compradores no le importaban las ganancias patrimoniales de los vendedores, siempre que la rentabilidad de la inversión fuera provechosa en términos relativos. Teniendo en cuenta que los compradores eran, en general, grandes corporaciones internacionales prestadoras de un servicio específico, la referencia para definir la adquisición era su rentabilidad a nivel mundial, comparación en la que el mercado argentino resultaba ser uno de los más rentables del planeta.

Es insoslayable mencionar que esta transferencia de la propiedad de las empresas fabriles y de las prestadoras de servicios públicos que realizaron los grupos económicos a las corporaciones de los países centrales diluyó la “comunidad de negocios” establecida pocos años antes entre ambas fracciones del capital, a raíz de las propias privatizaciones de las empresas públicas. No menos relevante es señalar que los recursos percibidos por esas transferencias no se reinvirtieron en el país, sino que dieron lugar a una sobredeterminación de la fuga de capitales locales al exterior, sentando las bases para la crisis definitiva del proceso económico y social que había puesto en marcha la dictadura militar (Basualdo, 2001).

Se puede afirmar que, en conjunto, todas las transformaciones políticas, económicas y sociales que se fueron desplegando de 1976 en adelante indicaban que las modificaciones impuestas por la dictadura cívico-militar mediante la conjunción de la represión y las políticas económicas de corte monetarista habían definido un nuevo patrón de acumulación de capital. Se trataba de un planteo equivalente, por su importancia, al modelo agroexportador de principios de siglo o a la propia sustitución de importaciones que lo precedió, pero diferente en su comportamiento, porque se sustentaba en la incorporación de ahorro externo, mediante el endeudamiento externo, y al mismo tiempo la descapitalización del país a través de la fuga de capitales.

Resulta innegable que su diseño abrevó en las nuevas condiciones imperantes en la economía mundial bajo la hegemonía del neoliberalismo, pero, al mismo tiempo, también es indiscutible que asumió rasgos idiosincráticos que indican que se trató de una “revancha clasista” sin precedentes históricos en el país, no solo por el ejercicio de una represión sin límites, sino también por sus

características económicas, políticas y sociales (Basualdo, 2009).

Tan es así que por primera vez los grupos económicos locales conjugaron en sus manos el predominio económico con la hegemonía política. Sobre este aspecto tan significativo, varios autores aportaron diversas evidencias, como el caso de P. Ostiguy (1990). Una de sus contribuciones más significativas consistió en analizar la manera en que los grupos económicos participaban en las representaciones institucionales empresarias y las posiciones que adoptaron durante la primera etapa de la restauración constitucional (1983-1987) tanto los grupos tradicionales como los nuevos que integraron la cúpula económica durante la industrialización. Otros posteriores exploraron la influencia del poder económico local durante el primer gobierno constitucional (Acuña y Golbert, 1990; Acuña, 1995), así como la alianza entre los funcionarios económicos y políticos de la dictadura y el poder económico de ese momento (Castellani, 2009).

Más aún, en otros estudios se encaró el análisis de la profunda metamorfosis del sistema político durante el predominio del nuevo patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera del capital (Basualdo, 2001). Este planteo retomó los aportes realizados por Antonio Gramsci acerca del "transformismo", que aluden a una situación en que la clase dominante ejerce el consenso en la superestructura, sin modificar las condiciones de vida de los sectores sociales subalternos, mediante la hegemonía que ejercen los intelectuales orgánicos de la clase dominante sobre los intelectuales del resto de los sectores sociales, definiendo una situación que no necesariamente es transitoria, sino que surge como una alternativa orgánica de largo plazo.

Todo parece indicar que, agotada la represión e interrumpida la sustitución de importaciones, la opción de los sectores dominantes fue avanzar en la redefinición del sistema político y de la sociedad civil diseñando una estrategia que continuó la tarea dictatorial, pero a través de otros medios. Así, con este planteo los sectores dominantes no pretendieron construir acuerdos, sino impedir la organización de los grupos subalternos, inhibiendo su capacidad de cuestionamiento. Sin embargo, ya no se trataba de hacerlo mediante la represión y el aniquilamiento de sus organizaciones, sino a través de un proceso de integración de las conducciones políticas y sociales de los sectores populares. De esta manera, los sectores subalternos fueron inmovilizados y no pudieron generar una alternativa política y social que cuestionara las bases de sustentación del nuevo patrón de acumulación. Este parece haber sido el motivo por el cual, a

lo largo de las últimas décadas, fueron cooptados cuadros políticos, dirigentes sindicales y sociales, etc., que conservaron, e incluso en algunos casos fortalecieron, sus liderazgos debido al respaldo que encontraron en los sectores de poder.

La búsqueda de los fundamentos que explicasen, en términos de la teoría económica, el comportamiento de la economía argentina liderada por esta cúpula empresaria que comenzó a conformarse a partir del golpe militar y la interrupción de la sustitución de importaciones fue otra problemática abordada durante los años noventa desde una perspectiva schumpeteriana del desarrollo, realizando una comparación entre las economías emergentes y la nuestra (Nochteff, 1996): si bien la tendencia a la conglomeración (centralización del capital) de la Argentina fue aparentemente similar a la seguida por gran parte de los países emergentes de mayor crecimiento relativo en los últimos tiempos (Corea del Sur, Brasil, etc.), su contenido económico es muy diferente. Mientras que los grupos económicos de los países exitosos reconocen como núcleo dinámico a las industrias "posadolescentes" o de tecnología intermedia (Hikino y Amsden, 1995), la mayoría de los conglomerados argentinos sustentan su expansión en producciones con ventajas comparativas naturales (petróleo, gas y derivados; producción agropecuaria y agroindustrial) o en la actividad financiera, y todos ellos, salvo contadas excepciones, con mayor o menor intensidad se han insertado en los servicios privatizados que constituyen actividades oligopólicas no expuestas a la competencia internacional.

Las diferencias entre los conglomerados de las economías emergentes y los argentinos se hacen más notorias cuando se analiza el comportamiento de los grupos que reconocían a la producción industrial como su núcleo central. Ellos, durante los noventa, adoptaron como su nuevo núcleo dinámico a los servicios privatizados (oligopólicos y no transables) y avanzaron en el control oligopólico de sus operaciones industriales sobre la base del subsidio estatal a la inversión (programas de promoción sectorial) y la privatización de las propias empresas industriales del Estado.

Estas diferencias sustanciales entre los conglomerados argentinos y los asiáticos estuvieron estrechamente vinculadas al papel que desarrolla el Estado en cada uno de ellos. Si bien en ambos el Estado promueve la conglomeración, en los países exitosos está sujeta a metas precisas en términos de inversión, producción y exportación –con premios y castigos–, mientras que en la Argentina esas exigencias no existen y el funcionamiento de la propia estructura estatal se

encuentra subordinado a la estrategia de las grandes corporaciones. Esta decisiva falencia fue señalada recientemente por Pablo Manzanelli y Daniela Calvo (2020): “Como lo demuestran los procesos históricos –desde la experiencia francesa y alemana de los ‘campeones nacionales’, durante el período de la posguerra, hasta el impulso de grandes grupos económicos diversificados: los Keiretsus japoneses o los Cheabols coreanos– […], no es la ausencia sino la activación del Estado la que puede alentar un proceso de industrialización. Más aún en tiempos de la globalización productiva”.

De allí que si bien la experiencia argentina muestra un fortalecimiento de la inversión promedio durante la década de 1990, ella estuvo sesgada hacia los servicios públicos, con un comportamiento inferior en términos de formación de capital de las grandes corporaciones industriales y presuntamente aún menor de los grupos económicos, ya que estaban transfiriendo buena parte de sus firmas, sobre todo desde 1995 en adelante (Manzanelli, 2016a). Todo parece indicar que la inversión de los conglomerados argentinos no solo fue reducida, sino que se canalizó principalmente hacia los servicios, los de mayor rentabilidad y menos exposición a la competencia internacional, pese a lo cual la inversión agregada en dichas actividades fue inferior a la realizada por el Estado durante la década de la “crisis de la deuda”. Asimismo, la poca inversión que se dirigía, siempre en los años noventa, hacia la industria estuvo basada, generalmente, en la adquisición de plantas “llave en mano”.

El conjunto de los trabajos realizados sobre la cúpula empresaria al abordar el análisis desde distintas perspectivas (economía aplicada y teoría económica) y estudiar diferentes aspectos de dicha problemática (endeudamiento externo, comportamiento sectorial, formación de capital, formas de control, etc.) permite extraer una serie de conclusiones básicas y relevantes para comprender la trayectoria y las características estructurales de la economía argentina.

La primera de ellas es que la interrupción del proceso de sustitución de importaciones y su reemplazo por la valorización financiera a partir de la dictadura militar replanteó la conformación de la cúpula dominante en el país. El predominio de las firmas extranjeras industriales se diluye y se consolida una renovada cúpula donde confluyen los grupos económicos locales con las empresas diversificadas y los acreedores externos.

En este contexto y en segundo lugar, la nueva cúpula se expande durante la década de 1980 a tasas de crecimiento comparables a las vigentes durante, por

ejemplo, el “milagro brasilero”, mientras que la economía en su conjunto retrocede. El factor determinante de dicha expansión fue la redistribución del ingreso sustentada en el retroceso en la participación de los asalariados, la tendencia exportadora de los grupos económicos, y los subsidios y transferencias de recursos que recibieron desde el Estado.

La notable transferencia de ingresos fue posible debido al monto y a las modalidades que asumió el endeudamiento externo en esa etapa, en tanto el contraído por el sector privado, concentrado en los integrantes de la cúpula, proveyó una masa de capital valorizable, y el estatal, las divisas que permitieron una fuga de capitales al exterior, hecho que adquirió una envergadura desconocida hasta ese momento.

La significación de la fuga de capitales al exterior fundamentalmente por parte de la nueva cúpula adquirió tal predominio que trajo como consecuencia un notable deterioro en el proceso de formación de capital. La inversión de las grandes firmas no se realizó con capital propio, sino con subsidios estatales canalizados a través de la promoción. Mediante estos subsidios instalaron sus nuevas plantas fabriles, con lo cual consolidaron su predominio industrial.

Durante la década de 1990, en el contexto de un nuevo ciclo de endeudamiento externo posibilitado por el Plan Brady, así como del proceso de privatizaciones que impusieron los sectores dominantes, la cúpula económica no solo logró un impensable incremento en su patrimonio a través de la compra de las empresas públicas, sino que instalaron en la provisión de servicios (sectores protegidos contra la competencia externa) un nuevo núcleo de acumulación.

De esta manera, la propia existencia de la cúpula empresaria adoptó una serie de rasgos estructurales, entre los que se encontraban: una baja participación de los asalariados en el ingreso, la recreación de un ejército de reserva (desocupación) que hizo posible un regresivo patrón distributivo, una declinante participación del proceso industrial y una expansión de los servicios (Manzanelli, 2019).

Finalmente, es insoslayable aludir al proceso que se inició en 1998 con el comienzo de la prolongada crisis económica que produjo en 2002 el colapso definitivo no solo de la convertibilidad, sino del patrón de acumulación que había puesto en marcha la dictadura militar veinticinco años antes.

Al respecto, cabe señalar que bajo esas circunstancias la extranjerización de la

economía argentina a partir de las ventas realizadas por los grupos económicos que diluyeron la “comunidad de negocios” constituida a partir de las privatizaciones se expresa en términos políticos mediante la irrupción de dos proyectos alternativos para reemplazar la convertibilidad y la vigencia de una tasa de cambio fija (Basualdo, 2001).

El primero estaba impulsado por la fracción dominante que estaba asentada en colocaciones financieras en el exterior, es decir, los grupos económicos y algunos conglomerados extranjeros, mientras que el otro era esgrimido por la fracción posicionada en activos fijos o con obligaciones dolarizadas, el sector financiero y los diferentes inversores del extranjero que adquirieron empresas y paquetes accionarios durante los años previos. El proyecto vinculado a los capitales extranjeros tenía como objetivo fundamental la dolarización, concebida como la “fase superior” de la convertibilidad. Esta les garantizaba a los capitales extranjeros radicados en el país el mantenimiento del valor en dólares de sus activos, que se estima que alcanzaban a cerca de 120.000 millones de dólares de ese momento, y al sector financiero, que sus deudas no se acrecentarían. El otro proyecto, vinculado a los grupos locales y algunos conglomerados extranjeros, tenía como objetivo fundamental la devaluación y la consiguiente modificación de los precios relativos para potenciar sus exportaciones, que fue finalmente el que se aplicó.

Las nuevas características de los grupos económicos en el siglo XXI

Tendencia de las ventas de los grupos económicos durante principios del siglo XXI

La convulsionada salida de la primera modalidad de la valorización financiera (1976-2001) se llevó a cabo mediante la devaluación impulsada por el peronismo (Duhalde) con el apoyo del radicalismo (Alfonsín), que cabe recordar era la propuesta de los grupos económicos locales. Con posterioridad, en 2003 asume el gobierno una nueva expresión del peronismo que se irá modificando cualitativamente al calor de los acontecimientos, dando lugar a un nuevo régimen nacional y popular.

En ese sentido, es preciso recordar que la concepción de fondo de la presidencia de Néstor Kirchner sostenía que el capital financiero internacional había sido el responsable de las políticas económicas y sociales que habían puesto en marcha la dictadura cívico-militar, las cuales se consolidaron durante la década de 1990 con la convertibilidad y las reformas estructurales de esos años. Se trató de una decidida reivindicación de la "cuestión nacional", en la que no solo se excluyó como parte de los sectores dominantes que se debía enfrentar a la fracción del capital que había ejercido la hegemonía en el patrón de acumulación de la valorización financiera entre 1976 y 2001 –los grupos económicos locales–, sino que, por el contrario, se la consideró como el núcleo de la burguesía nacional que había que promover y consolidar para impulsar el crecimiento productivo-industrial (Basualdo, 2011).

Ese enfoque inicial se modificó a partir del conflicto con el agro pampeano de 2008, que se desató a raíz de la Resolución 125 del Ministerio de Economía que intentó alterar la modalidad que adoptaban los derechos de exportación, proponiendo las "retenciones móviles", y señaló, entonces, un punto de inflexión. A partir de allí, el gobierno se enfrentó no solo con los grandes terratenientes pampeanos, sino también con los grupos económicos locales, es

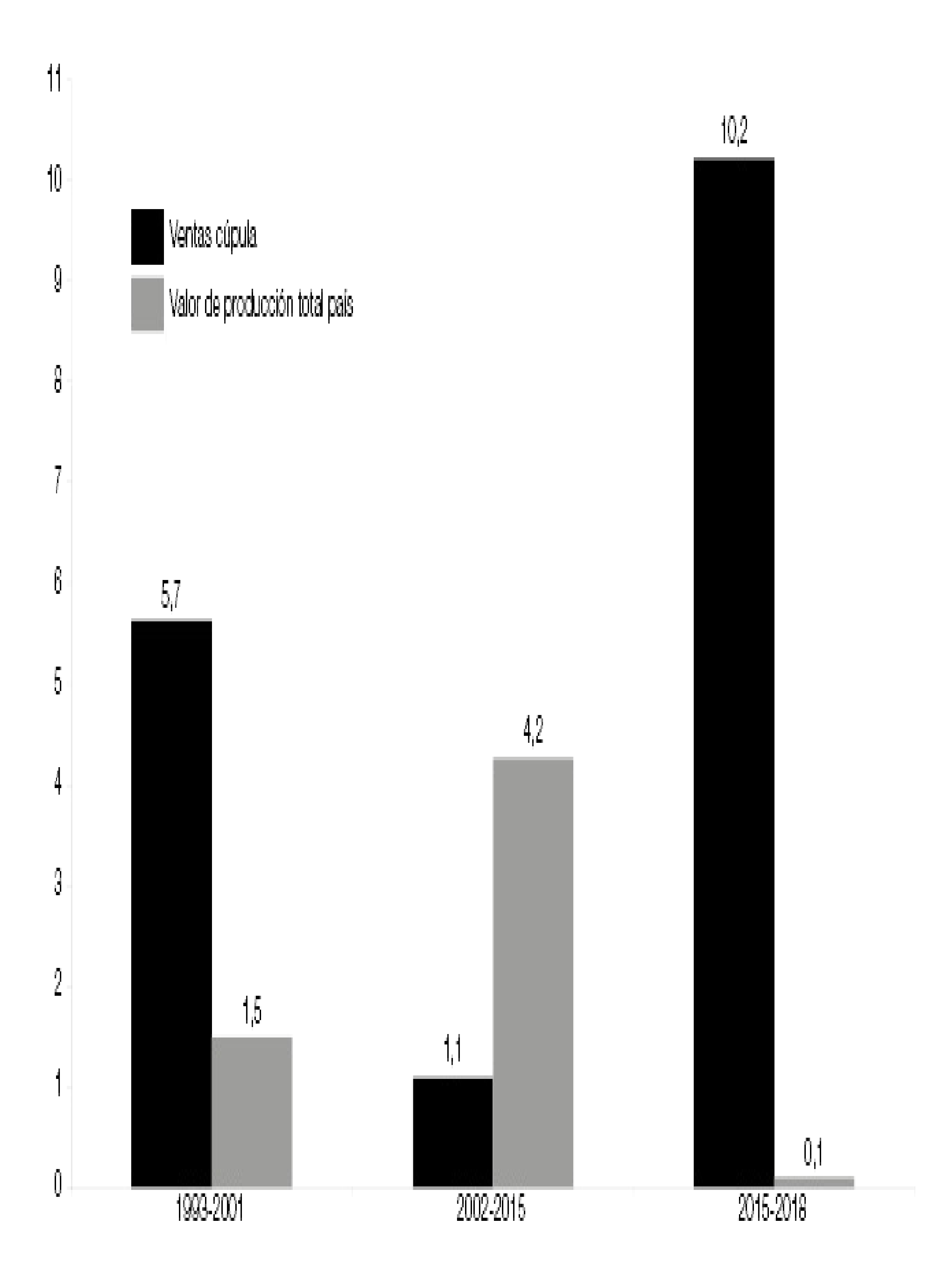
decir, aquella fracción del capital que había ejercido la hegemonía durante el patrón de acumulación basado en la valorización financiera y anteriormente había sido considerada como núcleo central de la "burguesía nacional". Así, la segunda etapa de este ciclo de gobiernos kirchneristas (2008-2015) implicó, desde la perspectiva de los sectores sociales subalternos, un avance cualitativo respecto de esa primera gestión, ya que durante esos años se desplegó una forma de Estado específico denominado "nacional y popular" (Manzanelli y Basualdo, 2017).

El intento de reeditar una nueva modalidad de la valorización financiera en el período 2016-2019, conducida en términos políticos por el líder de un grupo económico (Macri), conllevó importantes modificaciones en el bloque de poder, ya que el capital financiero internacional ejercería la posición hegemónica, mientras que los grupos económicos serían relegados dentro del bloque dominante. Tanto es así que desde el momento inicial del gobierno de Cambiemos –y agudizado desde que el FMI comenzó a dirigir la política económica y social– se intentó marginar a los grupos económicos de los lugares clave para su proceso de acumulación ampliada con el objeto de que esos espacios fueran ocupados por capitales estadounidenses, además de sus propias empresas y grupos asociados (Manzanelli, González y Basualdo, 2020).

En ese contexto, cobra relevancia el análisis de la trayectoria de los grupos económicos locales durante el siglo XXI, es decir, un largo período de transición caracterizado por intensas pugnas sociales en busca de imponer la hegemonía de un nuevo patrón de acumulación de capital en la economía argentina.

Antes de abordar el análisis específico de esta fracción del capital cabe realizar unos breves comentarios sobre el marco en que se inscribe su trayectoria durante las últimas décadas, mediante la evaluación del comportamiento de las ventas de la cúpula empresaria. Esto es especialmente importante por cuanto las ventas de las grandes empresas experimentaron una trayectoria opuesta al valor de producción del conjunto de la economía nacional (gráfico 1.3).[15]

Gráfico 1.3. Tasa anual acumulativa de las ventas de la cúpula de las 200 firmas de mayores ventas y del valor de producción del país en precios constantes, 1993-2018 (porcentaje)



11
10
9
8
7
6
5
4
3
2
1
0
Ventas cúpula
Valor de producción total país
5,7
1,5
1,1
4,2
10,2
0,1
1993-2001
2002-2015
2015-2018

Nota: Se deflactaron las ventas de la cúpula empresaria con el índice de precios implícitos del VBP.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso y el Indec.

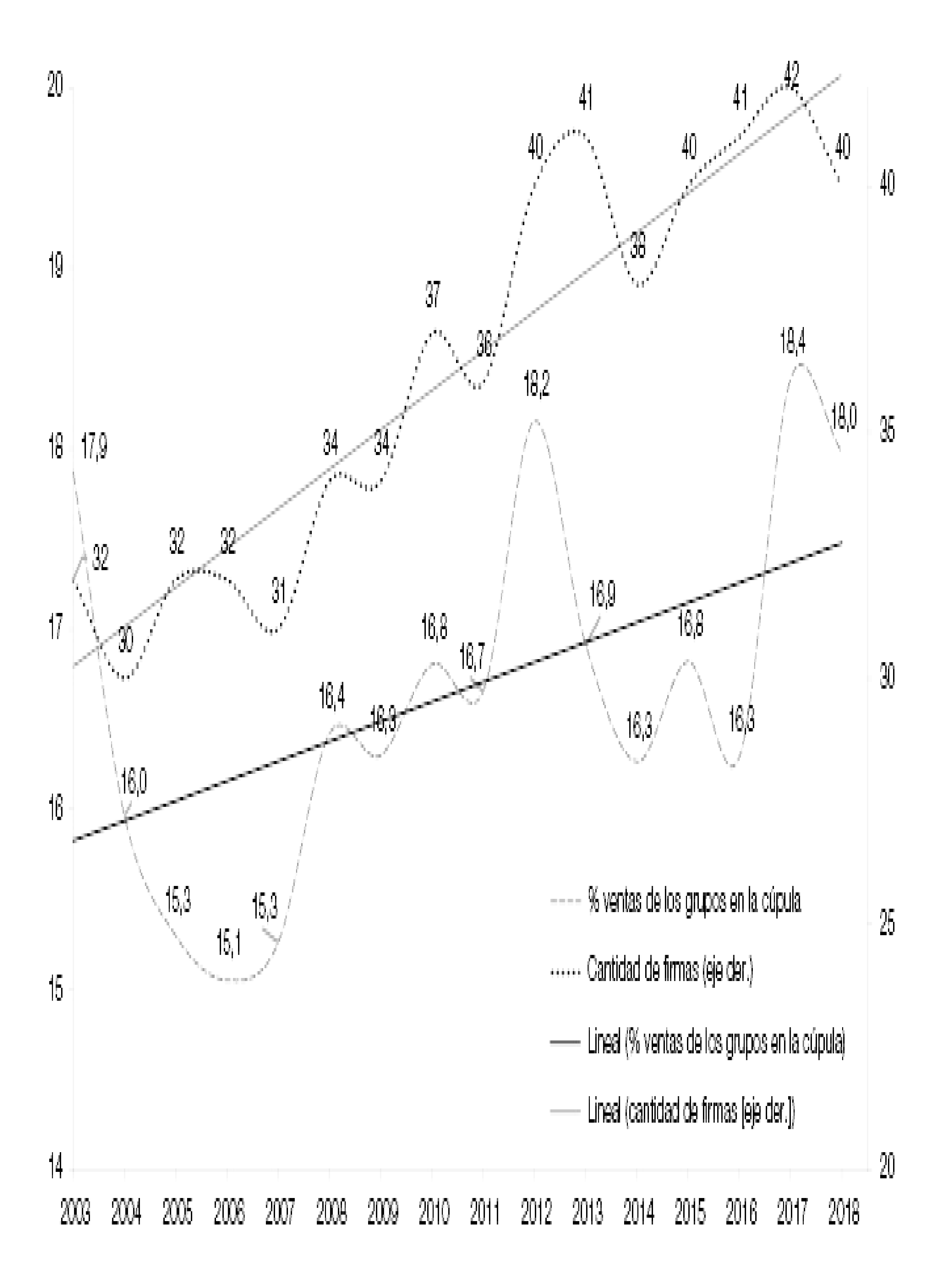
Tal es así que en el período 1993-2001 las ventas en precios constantes de la élite empresaria del país se expandieron al 5,7% anual acumulativo, cuando a nivel nacional (el valor bruto de producción) creció apenas al 1,5% anual. En ese momento, como fue expuesto en el apartado anterior, las 200 firmas de mayores ventas tendieron a independizarse del ciclo económico (Basualdo, 2003) en virtud de su participación en las empresas privatizadas y, sobre todo a partir de 1995, de la significativa expansión de sus exportaciones. De allí el aumento de la concentración económica en este período: el peso de las ventas de la cúpula en el valor de producción del país ascendió de 15,4 a 21,5% entre 1993 y 2001.

A partir de allí, desde el punto de vista de la evolución de las ventas de la cúpula empresaria se advierte una nueva disociación respecto del ciclo económico, pero que tiene un sentido opuesto tanto al que tuvo en la década de 1990 como al que se pone de manifiesto durante la gestión de la alianza Cambiemos. Es decir, durante el ciclo de gobiernos kirchneristas (2002-2015) el crecimiento de la facturación de las 200 empresas de mayor tamaño fue significativamente inferior a la expansión del valor de producción del país (1,1% y 4,2% anual acumulativo respectivamente). En cambio, en el marco de la administración Macri las ventas de las 200 firmas más grandes crecieron al 10,2% anual, cuando el valor de producción del total de la economía argentina estuvo prácticamente estancado (0,1% de crecimiento anual acumulativo durante el período 2016-2018). En efecto, el grado de concentración tendió a caer de manera sustancial durante el ciclo kirchnerista y volvió a subir en el gobierno de Cambiemos. Así, como se analizará en el próximo capítulo, la gravitación de las ventas de la cúpula empresaria en el valor de producción cayó del 30,7% al 21,0% entre 2002 y 2015, para luego ascender al 25,2% en 2018.

Este es el marco en que se inscribe el análisis de los grupos económicos. Al

respecto, una primera cuestión a examinar es la tendencia tanto de la cantidad de firmas controladas por los grupos económicos como de su incidencia en las ventas de la cúpula empresaria, que muestra una expansión de esta fracción del capital en el período 2003-2018 (gráfico 1.4). No obstante, cabe reparar en que la trayectoria de la cantidad de empresas es significativamente más acentuada, se incrementó un 25%, mientras que la incidencia en las ventas de las 200 empresas de mayores ventas se mantiene prácticamente igual entre los años extremos, no sin alteraciones significativas a lo largo del período.

Gráfico 1.4. Cantidad de empresas de los grupos económicos e incidencia en las ventas de la cúpula de las 200 firmas de mayores ventas, 2003-2018 (cantidad y porcentajes)



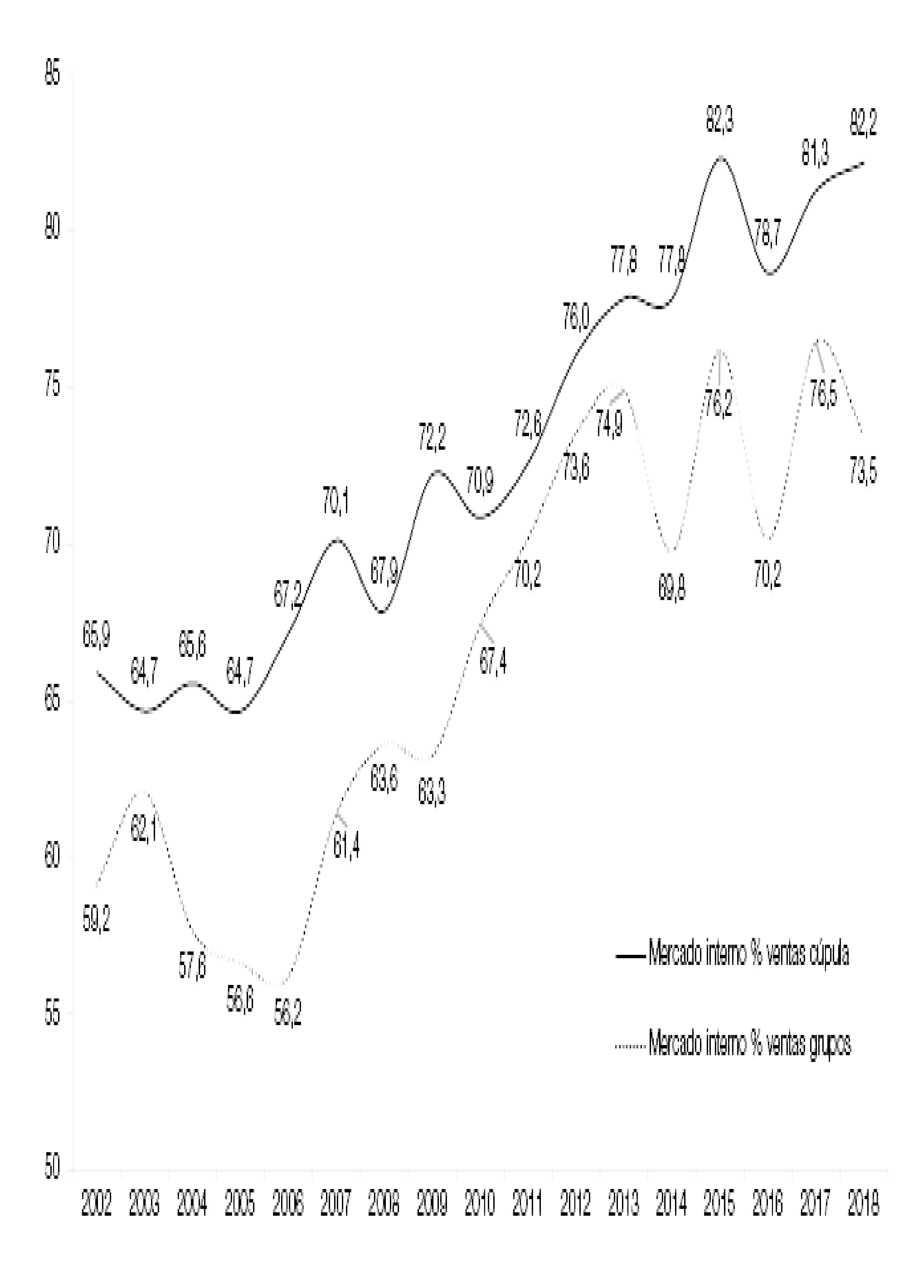
20
19
18
17
16
15
14
40
35
30
25
20
17,9
32
30
32
32
31
34
34
37
36
40
41
38
40
41
42
40
16,0
15,3
15,1
15,3
16,4
16,3
16,8
16,7
18,2
16,9
16,3
16,8
16,3
18,4
18,0
% ventas de los grupos en la cúpula
Cantidad de firmas (eje der.)
Lineal (% ventas de los grupos en la cúpula)
Lineal (cantidad de firmas [eje der.])
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Esta trayectoria de las ventas de los grupos económicos está fuertemente influenciada por sus características estructurales en el marco de la política económica y las condiciones de la economía internacional que imperaron en los diversos años del período considerado, dando lugar a la delimitación de tres etapas diferentes: la primera se desplegó entre 2003 y 2007, seguida por otra comprendida entre 2008 y 2013 y, por último, una tercera entre 2014 y 2018.

El primero de los factores estructurales aludidos consiste en la diferente importancia que tienen los mercados internos y externos en las ventas de los grupos económicos respecto de la que exhibe la facturación de la cúpula. Sobre ese particular, en el gráfico 1.5 se aprecia que de manera sistemática, con sus más y sus menos, en ambos ámbitos el destino de sus ventas está mayoritariamente dirigido al mercado interno, o dicho de otra forma, las exportaciones son relativamente minoritarias. Esto no debe oscurecer el hecho de que los grupos económicos locales mostraron un elevado coeficiente de exportación durante el período 2002-2007, superior al 40% en promedio.

Gráfico 1.5. Evolución de la importancia del mercado interno en los grupos económicos y en las 200 firmas de mayores ventas, 2002-2018 (porcentajes)



85
80
75
70
65
60
55
50
65,9
64,7
65,6
64,7
67,2
70,1
67,9
72,2
70,9
72,6
76,0
77,8
77,8
82,3
78,7
81,3
82,2
59,2
62,1
57,6
56,6
56,2
61,4
63,6
63,3
67,4
70,2
73,6
74,9
69,8
76,2
70,2
76,5
73,5
Mercado interno % ventas cúpula
Mercado interno % ventas grupos
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Por otra parte, en términos relativos las ventas de los grupos realizadas en el mercado interno son también sistemáticamente inferiores, salvo en 2013, a las efectuadas por el conjunto de la cúpula. Es decir, las firmas controladas por los grupos tienen un sesgo exportador mayor que el conjunto de la cúpula empresaria de la cual forman parte. Cabe señalar que no se trata de una característica privativa de esta etapa, ya que durante el transcurso de toda esa modalidad de la valorización financiera tuvieron un papel significativo en las ventas externas. Más aún, es un rasgo fundacional de esta fracción del capital que cobró forma como propuesta orgánica con el Plan Pinedo de 1940.

Importa destacar que en las tres etapas que recorren los grupos en su participación en las ventas de la cúpula a lo largo de posconvertibilidad, asumieron un comportamiento específico. En la primera de ellas, entre 2003 y 2007, predominó el sesgo exportador en las ventas de los grupos económicos respecto del que exhibe la cúpula, cuyo máximo se encuentra en 2006 con una diferencia de 8 puntos porcentuales. La segunda etapa, que comprende desde 2008 hasta 2013, tiene el signo inverso, porque la importancia relativa del mercado interno en las ventas de los grupos económicos tiende velozmente a converger con la que ostenta la cúpula empresaria. Es decir, se estrecha la importancia relativa de las ventas externas en la facturación de la fracción del capital bajo análisis. Por último, en la tercera etapa, que se despliega entre 2014 y 2018, una vez más se revierte, no sin altibajos, la situación, ya que irrumpe la importancia relativa de las exportaciones en las ventas de los grupos económicos y en consecuencia disminuye la incidencia del consumo interno respecto de la que alcanza la cúpula empresaria.

Al combinar todos estos elementos entre sí y con las políticas económicas y el contexto internacional, es posible aprehender más cabalmente la trayectoria de esta fracción del capital durante lo que va del siglo XXI. Considerando como eje central de análisis a las ventas y las tres etapas mencionadas, se percibe que en la primera de ellas (2003-2007) se registra una retracción relativa de las ventas realizadas por los grupos: al tiempo que se estabiliza el número de las entidades

controladas, desciende el tamaño de las ventas por empresa y se eleva la importancia relativa del mercado externo.

En términos estilizados, cabe mencionar que la política económica logró cierta estabilidad del tipo de cambio en un nivel alto y competitivo y además pudo solucionar la candente problemática de la deuda externa mediante el canje de buena parte de la correspondiente al sector público, al mismo tiempo que en el mercado internacional comienzan a mejorar los términos de intercambio a partir de 2006. De esta manera, se puede concluir que durante esos años los factores que afectaron el nivel relativo de las ventas de los grupos respecto de la cúpula fueron el descenso de las ventas por empresa y el bajo nivel de los precios internacionales, que se comienzan a recomponer solo a partir de 2006.

En la segunda etapa (2008-2013), la reversión del sesgo exportador de los grupos y, en consecuencia, la creciente importancia del mercado interno, que llega incluso a superar su peso en las ventas de la cúpula, estuvieron asociadas a un círculo virtuoso entre una expansión del número de empresas controladas con un tipo de cambio levemente por debajo de los precios internos, el crecimiento del salario real, del gasto público y una notable expansión económica que fue acompañada por la consolidación de la reversión de los términos de intercambio en el mercado internacional en favor de los países periféricos.

La tercera y última etapa (2014-2018) abarca dos situaciones diferentes. Un descenso de la participación de los grupos en las ventas durante los últimos años del gobierno nacional y popular, que fue seguido por una significativa elevación durante los primeros años en que se registró la segunda modalidad de la valorización financiera, bajo el gobierno de Cambiemos. Nuevamente en esta etapa se restablece con altibajos el sesgo exportador de los grupos en el marco de diversas devaluaciones, al mismo tiempo que se estabiliza el número de sus firmas controladas. Durante los primeros años, caracterizados por la restricción externa y el control del mercado cambiario, irrumpió el conflicto con los “fondos buitre”, como hecho más significativo, mientras que durante el retorno de la valorización financiera hubo sucesivas y relevantes devaluaciones que impulsaron una significativa elevación de la participación de los grupos, que alentó el mencionado retorno del sesgo exportador en un contexto de contracción del consumo interno.

Evolución de la rentabilidad de sus actividades sectoriales y el grado de concentración que exhiben los grupos económicos

Un aspecto relevante en el análisis de los grupos económicos consiste en determinar la rentabilidad que perciben sus firmas controladas en los diferentes sectores de actividad. En este sentido, el cuadro 1.2 contiene la evolución para años seleccionados de la distribución de las firmas, las ventas y la masa de utilidades de cada una de las grandes actividades donde actúan.

En términos coyunturales sobresalen las grandes alteraciones en las utilidades en los años considerados, especialmente entre 2015 y 2018, donde se destaca el notable incremento relativo de la energía como resultado del importante "tarifazo" establecido por la gestión de Cambiemos. Por otra parte, en cuanto a las tendencias de su estructura sectorial, se destaca el liderazgo industrial en todos los años y las variables consideradas, seguido a una gran distancia por la prestación de servicios. No obstante, es pertinente señalar que su incidencia relativa es significativamente decreciente a medida que transcurre el tiempo, la cual tiene como contrapartida, en términos de las ventas el incremento de la importancia de los servicios, el petróleo y la construcción. En otras palabras, se registra un proceso de desindustrialización de los grupos económicos que integran la cúpula, probablemente vinculado a que las nuevas empresas que incorporaron a su estructura de propiedad ya no son principalmente manufactureras.

Cuadro 1.2. Distribución de la cantidad de firmas, ventas y utilidades de los grupos según sectores de actividad, 2008, 2010, 2015 y 2018 (en porcentaje)

	Industria	Construcción	Petróleo	Energía, gas y agua	Comercio
2008					
Firmas	64,7	5,9	2,9	8,8	5,9
Ventas	74,6	2,7	1,4	6,9	7,9

Utilidades	92,1	-0,1	1,4	2,7	1,7
2010					
Firmas	64,9	8,1	2,7	8,1	5,4
Ventas	75,1	3,6	1,0	6,9	8,9
Utilidades	78,6	8,1	2,0	0,1	4,8
2015					
Firmas	60,0	10,0	2,5	2,5	5,0
Ventas	72,0	4,2	0,9	1,1	7,3
Utilidades	70,1	2,4	0,0	4,4	6,5
2018					
Firmas	55,0	7,5	5,0	7,5	5,0
Ventas	66,1	4,6	4,8	7,3	6,3
Utilidades	72,4	0,0	9,5	28,0	-0,3

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Este proceso diverge con otros protagonizados por esta fracción del capital, donde la desindustrialización estuvo asociada a las transferencias de firmas al capital extranjero. El caso más llamativo, en particular del ascenso de los servicios en los grupos económicos, es la fuerte expansión de Mercado Libre, que llegó a representar el 5,2% de las ventas de esta fracción del capital en 2018 (en 2015 representaba el 2,7% y en 2013, año en que ingresa al ranking, el 1,3%). En el caso del petróleo y la construcción, la expansión no tiene que ver con "nuevas sociedades" que ingresaron al ranking de las 200, sino sobre todo con un crecimiento relativo de la facturación de algunas empresas, como Tecpetrol y Compañía General de Combustibles en el primer caso y Techint, Iecsa (Sacde) o Benito Roggio en el segundo.

Finalmente, otro aspecto importante a tener en cuenta consiste en el grado de concentración que exhiben las ventas en las empresas de los grupos económicos, el cual consta para su análisis en el cuadro 1.3. Se trata de medir una suerte de concentración técnica a través de un número constante de empresas (5) y determinar para los años seleccionados cuánto representan respecto del total de firmas y cuánto en términos de las ventas totales de los grupos económicos.

Cuadro 1.3. Grado de concentración de las ventas en las empresas de los grupos económicos, 2006-2018 (cantidad y porcentajes)

Estratos (firmas)	Firmas	Ventas	Las 10 firmas de mayore
Cantidad	% firmas por estrato	% acumulado	%
2018			
5		12,5	
5		12,5	

5		12,5	
5		12,5	
5		12,5	
5		12,5	
5		12,5	
5		12,5	
Resto	0	0	
Total	40	100	
2006			
5		15,6	
5		15,6	
5		15,6	
5		15,6	
5		15,6	
5		15,6	
Resto	2	6,3	
Total	32	100	

(*) En cursiva, las firmas que no figuran en 2018.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

La conclusión más relevante que surge del análisis es que durante la posconvertibilidad se plasmó una desconcentración considerable, ya que las 10 firmas de mayores ventas generaban prácticamente el 65% de la facturación en 2006, mientras en 2018, a pesar de que siguen siendo mayoritarias, su facturación concentra solo el 55,2% de las ventas de los grupos. Lo cual está indicando que durante los años que median entre ellas las empresas que se encuentran dentro de las restantes firmas crecieron más que las firmas líderes de los grupos, ya sean nuevas o preexistentes.

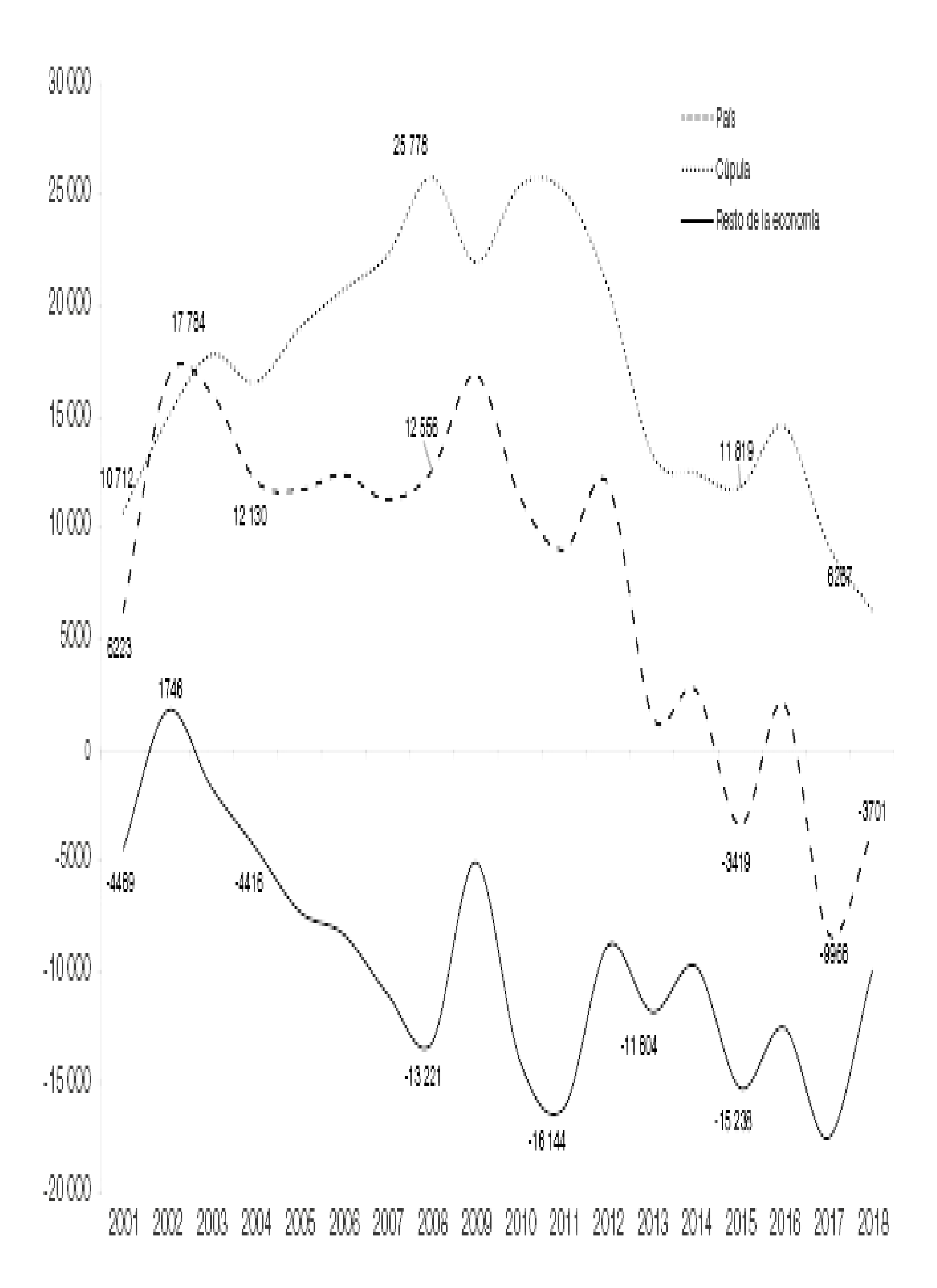
Las características del sector externo en la operatoria de los grupos económicos

La cúpula empresaria tiene un papel protagónico en la balanza comercial. Es apropiado analizar entonces la evolución y composición del saldo comercial, ya que resulta paradigmático de la notable incidencia de la cúpula empresaria en esta materia.

En este sentido, en el gráfico 1.6 consta la evolución entre 2001 y 2018 de esa cuenta de la balanza comercial. Estas evidencias empíricas demuestran que la cúpula empresaria es el único espacio económico que exhibe un saldo de la balanza comercial positivo a lo largo de todo el período, mientras que el resto de la economía tiene un creciente saldo negativo. Más aún, en realidad ese abultado superávit de la cúpula ni siquiera es el resultado de la operatoria de las 200 firmas que la integran, sino de entre 100 y 130 de ellas, según los años que se consideren. Mientras que, por el contrario, el déficit del "resto de la economía" resulta de la operatoria de cientos de miles de sociedades de distinto tamaño que actúan en diferentes sectores. Ciertamente, no se trata de un fenómeno nuevo, sino histórico, pero que tiene plena vigencia en la actualidad y se verifica, ya sea que el conjunto de la economía tenga superávit o, por el contrario, déficit en la balanza comercial. Por lo tanto, se trata de un rasgo estructural.

En el marco de la decisiva superioridad que asume la cúpula empresaria en la balanza comercial, es preciso también indagar brevemente la relevancia que tienen los grupos económicos dentro de ella. Con ese propósito, en el gráfico 1.7 consta la incidencia que tienen dentro de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial de la cúpula empresaria. En términos de las diversas estimaciones de las importaciones, exportaciones y el saldo comercial se tomaron en cuenta únicamente las firmas que realizaron operaciones en dichas cuentas del sector externo.

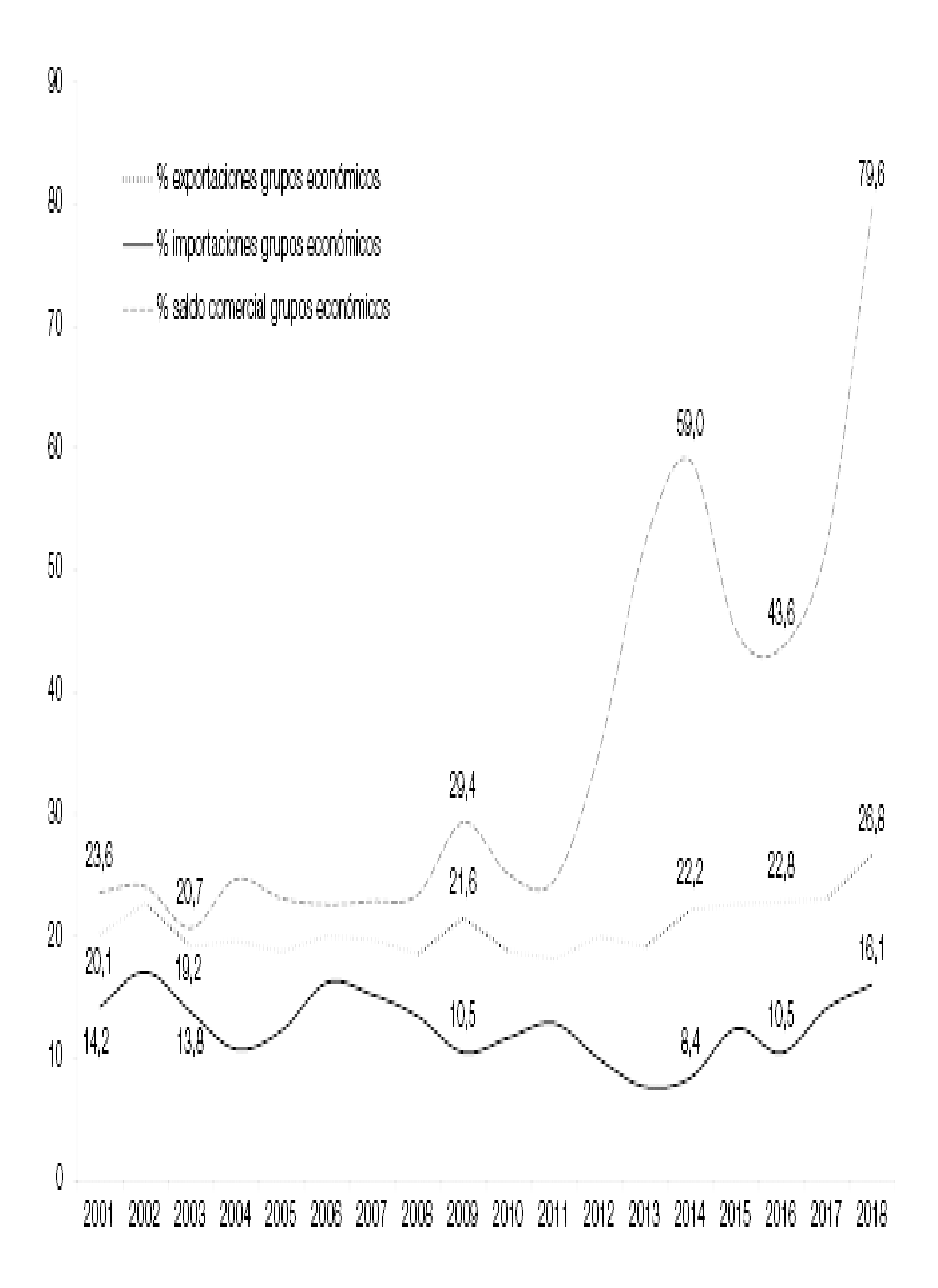
Gráfico 1.6. Evolución del saldo comercial del país, la cúpula empresaria y el resto de la economía, 2001-2018 (miles de millones de dólares)



30 000
25 000
20 000
15 000
10 000
5000
0
-5000
-10 000
-15 000
-20 000
País
Cúpula
Resto de la economía
25 778
17 784
10 712
12 130
12 556
11 819
6223
1746
-4469
-4416
-3419
-3701
-9968
-13 221
-11 604
-16 144
-15 238
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Gráfico 1.7. Evolución de la incidencia relativa de los grupos económicos en la cúpula en términos de las exportaciones, importaciones y el saldo comercial, 2001-2018 (porcentajes)



% exportaciones grupos económicos
% importaciones grupos económicos
% saldo comercial grupos económicos
90
80
70
60
50
40
30
20
10
0
79,8
59,0
43,6
29,4
26,8
23,6
20,7
21,6
22,2
22,8
20,1
19,2
16,1
14,2
13,8
10,5
8,4
10,5
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

En líneas generales, cabe destacar que cada una de estas variables tiene una tendencia diferente. En el saldo comercial de los grupos su trayectoria es claramente expansiva, mientras que en las importaciones, por el contrario, es descendente y, al mismo tiempo, la de las exportaciones tiende a cierta estabilidad.

Sin abordar un análisis particular de cada una de estas variables externas, es ineludible prestar atención a la trayectoria del saldo comercial, debido al notable incremento que registra en su participación sobre el total de la cúpula: a partir de 2011 comienza a incrementarse, para llegar en 2018 a representar su saldo el 79,6% del que registran las 200 firmas más importantes. Ese resultado, como puede constatarse en el gráfico 1.7, es una consecuencia del rumbo ascendente de la participación de los grupos en las exportaciones, pero también del giro en sentido inverso de la incidencia de sus importaciones. Más allá de esto, lo que importa tener en cuenta es que los grupos a mediados de la década de 1990 habían perdido el liderazgo en las exportaciones y del saldo comercial de la cúpula. Sin embargo, desde 2011 comenzaron a reducir su distancia en las exportaciones respecto de las empresas transnacionales, que en ese momento tomaron la posta y siguen liderándolas. Pero, además, no solo reducen la distancia que las separaba en términos del saldo comercial, sino que en 2018 recuperan la primera posición, desplazando claramente a las empresas transnacionales, que eran hasta ese momento líderes también en este aspecto. No obstante, es dudoso que puedan mantener ese liderazgo dado el colapso de Vicentin en 2019.

Por último, cabe señalar que el 79,6% que concentran los grupos económicos del saldo comercial de la cúpula en 2018, lo logran por el creciente signo negativo del saldo comercial que exhiben las empresas estatales que forman parte de la cúpula, lo cual es una falencia que fortalece la oposición sistemática que asumen los sectores dominantes para impedir la presencia estatal en el ámbito de la producción y la prestación de servicios públicos.

La composición de los grupos económicos en la actualidad

Tomar como unidad de análisis a la firma, como se hizo hasta ahora, es una primera aproximación que permite comprobar una alta concentración, pero resulta insuficiente. Como ya se planteó en este capítulo, la toma de decisiones de cada empresa controlada por un grupo depende de la dirección unificada de la sociedad holding. De allí que el nivel de concentración deba evaluarse considerando al grupo como unidad económica.

Debido a las razones aducidas previamente, resulta necesario agrupar las sociedades según el grupo que las controla, estimación que para 2018 consta en el cuadro 1.4. Así, el grupo de mayores ventas ya no es Vicentin (cuadro 1.3), que, a pesar de controlar 2 empresas, pasa al segundo lugar para ser superado por la facturación del grupo Techint, que controla 4 poderosas corporaciones. Se trata de una vasta metamorfosis, ya que se constata en 7 casos que tienen un número variable de entidades controladas dentro de la cúpula (Techint, Vicentin, Pampa Energía, Roggio, Arcor, Newsan y Roemmers) que determinan que las 40 firmas controladas por esta fracción del capital pertenecientes a la cúpula den lugar a solo 28 grupos económicos.

De esta manera, los 5 primeros grupos económicos concentran ya no el 35,1% de las ventas, como en el caso de las 5 primeras empresas (cuadro 1.3), sino el 48,7%, mientras que los 10 primeros grupos de acuerdo con su facturación llegan al 71,7% de la facturación de los grupos que integran la cúpula, superando largamente el 55,5% que surge cuando se tiene en cuenta la primera decena de sociedades en términos de la concentración por empresa. Considerar esta unidad de análisis resulta entonces una estimación de la concentración más ajustada a la realidad de la estructura del capital porque permite aprehender cabalmente el impacto de la centralización del capital que predomina durante las dos modalidades de la valorización financiera.

En este contexto, las evidencias del cuadro 1.4 confrontan la composición de los grupos económicos de los años 2018 y 2010. Esto permite corroborar, como ya se mencionó, que se despliegan en la actualidad modificaciones en esta fracción del capital que son frecuentes. Sin embargo, estas tienden a agudizarse cuando se

producen recambios en los patrones de acumulación de capital, como el acontecido recientemente a partir de la asunción de la administración Cambiemos y la puesta en marcha de una nueva modalidad de la valorización financiera.

Entre ambos años, no solo se alteran las ubicaciones de múltiples grupos debido a los incrementos diferenciales de las ventas realizadas por sus entidades, lo cual es habitual, sino que se incorporan nuevos protagonistas en lugares significativos del ranking de los integrantes de esta fracción del capital, que tienen en común no operar ninguna de ellas en la producción industrial. Ellas son Swiss Medical y Mercado Libre, en el sexto y séptimo lugar del ranking, respectivamente; y a ellos se les suman otros 3 que se ubican en las últimas posiciones de acuerdo con su nivel de facturación (Edemsa, Capex y Casino Buenos Aires).

Cuadro 1.4. Grupos económicos y sus empresas, 2010 y 2018 (millones de pesos y porcentajes)

2018	Sector	Ventas	%	2010
1. Techint		169.434	16,0	1. Tech
Techint	const.	19.000	1,8	Techi
Terniun (ex Siderar)	ind.	73.858	7,0	Sidera
Siderca	ind.	47.546	4,5	Siderc
Tecpetrol	pet.	29.030	2,7	Tecpet
2. Vicentin(*)		114.689	10,8	4. Vicen
Vicentin	ind.	104.174	9,8	Vicent
Renova	ind.	10.515	1,0	
3. Pérez Companc		102.869	9,7	3. Pérez Co
Molinos Agro	ind.	69.457	6,6	
Molinos Río de la Plata	ind.	21.371	2,0	Molinos Río d
Pecom Servicios Energía	serv.	12.041	1,1	

4. Pampa Energía (Midlin)		68.978	6,5	6. Pampa Energ
Pampa Energía	EGA	53.678	5,1	Pampa En
Sacde(***)	const.	15.300	1,4	
5. Roggio		60.710	5,7	5. Rogg
B. Roggio e Hijos	const.	10.065	1,0	B. Roggio e
Clisa	serv.	31.510	3,0	Clisa
Cliba	serv.	11.726	1,1	Cliba
Tecsan Ing. Ambiental	serv.	7409	0,7	
6. Swiss Medical	serv.	62.525	5,9	
7. Mercado Libre	serv.	54.275	5,1	
8. Ac. Gral. Deheza	ind.	47.712	4,5	2. Ac. Gral.
9. Arcor		40.060	3,8	9. Arc
Arcor	ind.	29.505	2,8	Arco
Cartocor	ind.	10.555	1,0	Cartoc
10. Newsan(**)		39.650	3,7	14. New
Newsan	ind.	22.307	2,1	Newsa
Electronic System	ind.	17.343	1,6	
11. I. y E. Patagonia (Braun)	com.	36.316	3,4	8. I. y E. Patago
12. Mastellone Hnos.	ind.	34.233	3,2	10. Mastello
13. Mirgor (Il Tevere)	ind.	27.529	2,6	17. Mirgor (I
14. Garbarino	com.	25.905	2,4	7. Garba
15. Roemmers		25.433	2,4	20. Roem
Roemmers	ind.	11.540	1,1	Roemm
Gador	ind.	13.893	1,3	
16. Aluar (Madanes)	ind.	24.049	2,3	6. Aluar (M
Aluar	ind.	24.049	2,3	Alua

		Fate	ind.	1060	1,1
17. Ledesma	ind.	19.929	1,9		13. Lede
18. CGC (Eurnekian)	pet.	17.709	1,7		28. Dapsa (Eu
19. Laboratorios Elea(****)	ind.	11.095	1,0		
20. Bemberg		11.005	1,0		15. Bem
Peñaflor	ind.	11.005	1,0		Peñafl
		San Miguel	ind	809	0,9
21. Pet. Cdro. Rivadavia	ind.	9888	0,9		26. Pet. Cdro.
22. Sancor Salud	serv.	9727	0,9		
23. AGEA (Clarín)	ind.	9649	0,9		16. AGEA (
24. Edemsa	EGA*	9035	0,9		
25. Capex	EGA	9032	0,9		
26. Casino Buenos Aires	serv.	8700	0,8		
27. BGH	ind.	8329	0,8		22. BG
Total		1.058.465	100		Total

(1) Sectores: ind.: industria; const.: construcción; pet.: petróleo; com.: comercio; EGA: electricidad, gas y agua. En cursiva las que están únicamente en 2018.

(*) Quebró en 2019 y en ese año vendió Renova a Glencore (Suiza); (**) Firmas de Tierra del Fuego. Pertenece a R. Cherñajovsky; (***) Pertenecía al grupo Macri; (****) Pertenece a Sigman, Sielecki y Gold.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Por otra parte, al analizar la situación de los grupos en 2010, se comprueba que hay un conjunto numeroso de firmas que no figuran en la cúpula empresaria de 2018, algunas de las cuales eran reconocidas empresas industriales, que son, por orden de importancia en ese año, las siguientes: Industrias Metalúrgicas Pescarmona (lugar 11), Sancor (12), J. Cartellone (18), Central Piedra Buena (19), IRSA (21), Sadesa (23), Ind. Eléct. Sur (Electroingeniería, 24), Laboratorios Bagó (25) y Artear (27). En la mayoría de los casos se trata de firmas que disminuyeron en términos relativos su nivel de ventas y dejaron de figurar entre las 200 corporaciones de mayor facturación. Una excepción fue Industrias Eléctricas Sur, por motivos claramente políticos, ya que es una controlada de Electroingeniería, tenazmente perseguida por el gobierno de Cambiemos.

Las transformaciones de la composición de los grupos económicos entre 1975 y 2018. Una visión estructural

Para completar este análisis de los grupos económicos es pertinente realizar una breve síntesis de las profundas transformaciones que se sucedieron en esta fracción del capital durante los más de cuarenta años que median entre el comienzo del patrón de acumulación basado en la valorización financiera y casi el final de la segunda modalidad de esta en 2018.

Con ese propósito, se apela a confrontar la composición de los grupos económicos en 2018 y 1975, para poder evaluar el alcance de los cambios acontecidos. Para ello, en el cuadro 1.5 se expone dicha comparación, donde se discrimina entre los grupos que permanecieron en la cúpula con las mismas firmas en ambos años; los que permanecieron pero con cambios en su composición; los que dejaron de integrar la cúpula; y los nuevos integrantes.

Cuadro 1.5. Evolución de los grupos económicos entre 1975 y 2018 (en porcentajes)(1)

1975 grupos	%	Firmas	
Permanecen		Permanecen	
7. Ledesma	4,3	Ingenio Ledesma	
Permanecen con cambios		Permanecen con cambios	
2. Techint	14,7	Propulsora Siderúrgica	
Techint	const.		Te
Dálmine	ind.		
13. Bemberg	1,8	Cerveceria Quilmes	
18. Pérez Companc	1,3	Pérez Companc	

19. Roggio	1,2	Benito Roggio	
21. La Anónima (Braun)	0,9	Astarsa	
Subtotal	24,2		
Desplazados		5. Roggio	
1. Bunge y Born	15,8	Molinos Río de la Plata	
Grafa	ind.		
Compañía Química	ind.		Tec
Centenera	ind.		11.
Alba	ind.		
3. Acindar	12,3	Acindar	
4. Celulosa-Fabril	9,3	Celulosa	
Fabril	ind.		
Witcel	ind.		
5. Alpargatas	8,0	Alpargatas	
Azucarera Argentina	ind.		
6. Gurmendi	4,9	Gurmendi	
8. Sasetru	4,0	Sasetru	
9. Fortabat	3,7	Loma Negra	
10. Soldati	2,8	Italo	
11. Nougués	2,3	San Pablo	
Córdoba del Tucumán	ind.		F
12. Garovaglio y Zorraquín	2,2	Garovaglio y Zorraquín	
Saiar-Rheem	ind.		13
14. Terrabusi	1,9	Est. Terrabusi	
15. Macri	1,5	Impresit	
16. Bridas	1,4	Bridas	

17. Corcemar	1,3	Corcemar	
20. Bonafide	1,2	Bonafide	
22. Massuh	0,8	Massuh	
23. Grafex	0,8	Grafex	
24. IVA	0,7	IVA	
25. INTA	0,7	INTA	
Subtotal	75,6		
	27. Casino Bs. As.	0,8	
	28. BGH	0,8	
	Subtotal	62,3	
Total	100		

(1) Sectores: ind.: industria; const.: construcción; pet.: petróleo; com.: comercio; EGA: electricidad, gas y agua.

(*) Quebró en 2019 y en ese año vendió Renova a Glencore (Suiza); (**) Firmas de Tierra del Fuego. Pertenece a R. Cherñajovsky; (***) Pertenecía al grupo Macri; (****) Pertenece a Sigman, Sielecki y Gold.

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Sobre la base de esa clasificación, mediante la comparación de ambos años se puede concluir que el único grupo que permanece y exhibe la misma posición luego de más de cuarenta años es Ledesma, que, siempre bajo el control de una sola empresa de la cúpula, tenía el 4,3% de las ventas de los grupos en 1975 y pasa al 1,9% en 2018. Junto con él hay otros que permanecieron, pero con algún cambio en sus empresas controladas, como Techint, Bemberg, Pérez Companc, Roggio y La Anónima (Braun). En conjunto, todos esos integrantes de los grupos económicos mejoraron significativamente su participación, ya que en 1975 concentraban el 24,2% y, en 2018, el 37,7% de la facturación total de esta fracción del capital.

Otra es la situación y los alcances de los que abandonaron la cúpula, es decir, los que en 1975 eran emblemáticos y asumían en muchos casos un papel protagónico, como es el caso de Bunge y Born (que originalmente y durante décadas fue el grupo de mayor entidad), Celulosa (decano en la producción de celulosa y papel), Acindar, Alpargatas, Fortabat, entre otros. Debido a su importancia, estos grupos concentraban poco más del 75% de las ventas realizadas por esta fracción del capital. Como es público y notorio, muchos de ellos se disgregaron vendiendo sus principales empresas al capital extranjero, mientras que otros directamente quebraron, como fue el caso de Celulosa y de Sasetru, habiendo sido en su tiempo verdaderos emporios fabriles (véanse, entre otros, Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Gaggero, Schorr y Wainer, 2014).

Finalmente, se encuentran los nuevos grupos que ascendieron a la cúpula durante las últimas décadas y que en la actualidad controlan firmas de primera línea en términos de su facturación y actividad, como Vicentin (cuya quiebra sigue en marcha al momento de cierre de este libro), Pampa Energía, Clarín, Roemmers, Mastellone, el más reciente Mercado Libre, entre otros, que en conjunto suman el 62% de las ventas.

Ensayando una síntesis estilizada de la trayectoria de los grupos económicos, pero considerando únicamente la de los sectores dominantes e incorporando solo de manera implícita lo ocurrido con el movimiento popular, se puede sostener que desde la interrupción de la segunda industrialización por sustitución de importaciones, que se puso en marcha a partir de la última dictadura militar, esta fracción del capital condujo el Estado utilizando sus intelectuales orgánicos. Primero, a sangre y fuego mediante el partido militar, y luego, como ocurre en todos los nuevos patrones de acumulación de capital, de 1983 en adelante con una nueva forma de representación basada en el "transformismo gramsciano", como ya se señaló en este capítulo.

Más allá de las potenciales contradicciones secundarias que se pueden establecer entre los diversos grupos económicos, lo que importa como fenómeno de fondo es que comparten a nivel estructural, en los diferentes patrones de acumulación, el propósito de redoblar la subordinación del trabajo a su acumulación de capital, o mejor aún a su acumulación ampliada y, en términos políticos, de anular todo intento de que se consoliden gobiernos nacionales y populares. Ello con el objeto de asegurar su hegemonía a través de sus intelectuales orgánicos, ya sea creando los propios o aniquilando o cooptando a los dirigentes de los sectores populares según las posibilidades que brinda cada patrón de acumulación, considerando dentro de ellas sus alianzas con el imperialismo. En otras palabras, aniquilando o "colonizando" a las representaciones de la clase trabajadora y de esa manera descabezando al movimiento popular, lo cual no son especulaciones teóricas, sino conclusiones acerca del recorrido de nuestra historia.

Anexo

Participación de los grupos económicos en las asociaciones, 1991-1994-2008 (en porcentajes y millones de pesos)

	Grupo que participa en la asociación	%
1991	1994	
Aeropuertos Arg. 2000		
Alpargatas	Grupo Alpargatas	
Alto Paraná	Celulosa Argentina	
C & K Aluminio		
Cablevisión		
Camuzzi Gas del Sur		
Camuzzi Gas Pampeana		
Carrefour	Pérez Companc	
CEI - Citicorp Holdings		
Celulosa Argentina		
Central Costanera		Inv
Cent. Tér. San Nicolás		
Cormec	Córdoba Mecánica	
Dist. Gas Cuyana		
Dist. de Gas del Centro		
Dist. Gas del Litoral (Gas del Litoral)		Ga
Edenor		

Edesur		
EG3		
Frig. Rioplatense		
Gas natural Ban		
Metrogas		
Miniphone		
Movicom		
Páginas Doradas	Páginas Doradas	
Pan American Energy		
Papel Prensa	Agea y La Nación	
PASA	Pérez Companc	
Pecom Nec		
Petr., Bahía Blanca	Garov. Zorraquín	
Petr. Río Tercero	Bunge & Born	
Philco Ushuaia	Soldati	
Refinor		
Sevel	Socma	
STartel	Pérez Companc	
Telecom Argentina	Pérez Companc	
Telecom Personal		
Telefónica de Argentina	Pérez Companc/Techint/ Soldati	Pé
Telintar	Pérez Companc	
Tetra Pak Argentina		
Trans. de Gas del Norte		
Trans. de Gas del Sur		
YPF		

Fuente: Elaborado sobre la base de la información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

▪

[1] Sobre el denominado Plan Pinedo hay numerosos trabajos provenientes de diferentes vertientes ideológicas. Entre ellos se encuentran: Llach (1972, 1984), Louro de Ortiz (1992), Pereyra (1995), Arceo (2003), etc.

[2] Existen varias estimaciones cuantitativas al respecto, entre las que se cuentan las de instituciones internacionales autores académicos y políticos, a saber: Banco Mundial (1976-1977), Cepal (1986), O'Donnell (1982), Cafiero (1974).

[3] Véase un análisis del grupo Techint en Azpiazu y Basualdo (1995).

[4] La muestra está compuesta por 122 entidades, de las cuales 111 son industriales (generan el 25% del valor de producción manufacturero), 3 son comerciales y 8, petroleras o gasíferas. Una parte muy significativa de todas ellas integra grupos económicos locales o conglomerados extranjeros, mientras que el resto lo conforman las grandes empresas estatales.

[5] Según las propias palabras de la conducción económica de la dictadura de 1976, "este programa abarcó la clausura del 12,5% de los 40.000 km de vía férrea (al final del período faltaba la aprobación del Poder Ejecutivo para el cierre de ciertos ramales que ya se habían propuesto, que, de haberse realizado a tiempo, hubiesen llevado ese porcentaje al 20%). Paralelamente se clausuraron el 42% de las estaciones, que eran totalmente deficitarias por falta de carga (1000 sobre un total de 2400 estaciones). Se cerraron talleres ferroviarios obsoletos y se dispuso la transferencia al sector privado de otros. El transporte de pasajeros (fuente de fuertes pérdidas) fue reducido en un 50% y el personal en un 40% (60.000 personas sobre un total de 156.000 dejaron de ser agentes del ferrocarril)" (Martínez de Hoz, 1991).

[6] El grupo Pérez Companc, decano junto con el grupo Techint de la patria contratista, fue uno de los contratistas más importantes de YPF y la relevancia de esa participación para este grupo económico la puso de manifiesto Oscar

Vicente, directivo del grupo, en una entrevista periodística, donde señaló que: "1958, es cuando la compañía decide entrar en petróleo. Pérez Companc, en ese momento, no facturaba más de 10 millones de dólares. 1967: se triplicó la facturación al entrar en el negocio de perforación de pozos y en la producción, es cuando apareció el contrato Entre Lomas. 1976, 1977,1978: es la época de la gran privatización de los contratos petroleros, de cuando compramos Sade-General Electric. Nuestra facturación entonces pasaba largamente los 100 millones de dólares. 1981, 1982 y 1983: Sade estaba en pleno funcionamiento. Y facturábamos entre 300 y 400 millones de dólares" (Majul, 1994).

[7] En 1982, cuando encabezaba la dictadura Reynaldo Bignone y la Secretaría de Energía Alieto Guadagni, se llevó a cabo una renegociación de los contratos originales. El periodista Marcelo Bonelli analizó esa renegociación y, entre otras cuestiones, señaló que: "El poderoso grupo de las tres hermanas argentinas, constituido por los influyentes conglomerados económicos que integran el grupo Bridas, el consorcio Pérez Companc y la firma Astra, no dudó en colocar funcionarios, utilizar los medios de comunicación y hasta comprar algunas opiniones para superar las resistencias legales técnicas y económicas que impedían la modificación de los convenios firmados por YPF […] Junto con las tres hermanas operaron algunas primas como el grupo Socma y el holding Soldati […] Entre los años 1977 y 1981, período en el que se adjudican todas la áreas renegociadas por el proceso militar, 12 contratos de los 21 en cuestión fueron adjudicados a las tres hermanas, obteniendo tres la prima Socma y uno el grupo Soldati. En definitiva la familia obtuvo el 76% de las áreas en juego, entre las cuales se encuentran los 7 contratos más importantes, como el de 25 de Mayo-Medanitos, que explotan en forma conjunta las dos hermanas mayores: Bridas y Pérez Companc" (Bonelli, 1984).

[8] Entre 1990 y 1991 se privatizaron las empresas de telecomunicaciones, de aeronavegación, tenencias accionarias en la industria petroquímica, áreas centrales y secundarias de explotación petrolífera, más de un tercio de la red nacional de carreteras, el ramal ferroviario Rosario-Bahía Blanca. Entre 1992 y 1993, el proceso alcanzó nuevos e igualmente importantes sectores. Basta señalar la privatización del transporte y distribución del gas natural, de la energía eléctrica (generación, transporte y distribución), de Obras Sanitarias de la Nación, diversos elevadores portuarios, las 2 empresas siderúrgicas integradas (Somisa y Altos Hornos Zapla); así como la continuidad y profundización de los procesos ya iniciados en materia de explotación petrolífera de áreas centrales y secundarias –se adiciona la privatización de refinerías, oleoductos, destilerías,

flota y otros activos de YPF–, la privatización parcial de la propia YPF, ramales ferroviarios y líneas de subterráneos, la red caminera y de accesos metropolitanos, tenencias accionarias en empresas industriales (Petroquímica Río Tercero, Carboquímica), algunas empresas del área de Defensa y otros entes del sector público (como el Hipódromo, el Mercado de Hacienda de Liniers, más de 800 inmuebles, etc.). Por último, desde fines de 1993 y durante 1994 se transfirieron otros ramales ferroviarios y redes viales, centrales térmicas e hidroeléctricas, líneas de transmisión de media y alta tensión, terminales portuarias, la Caja Nacional de Ahorro y Seguro.

[9] El Citicorp Equity Investment participó en la propiedad de Telefónica de Argentina SA y la Transportadora de Gas del Sur SA. Además, según su balance de 1994, también lo hizo en la propiedad de YPF (Yacimientos Petrolíferos Fiscales), Distribuidora de Gas Pampeana SA, Distribuidora de Gas del Sur SA, Empresa Distribuidora Eléctrica La Plata (Edelap), Aceros Zapla SA y Llao Llao Holding.

[10] Un ejemplo de esa subordinación estatal fue el frustrado intento de la transnacional estadounidense Bell, corporación que insistía en mantener una clara mayoría accionaria como condición para adquirir una parte de Entel (Verbitsky, 1991).

[11] Al respecto, cabe señalar que el Establecimiento Modelo Terrabusi SA, firma líder en la producción de alimentos, fue vendido a comienzos de 1994 por el grupo económico Montagna-Terrabusi, integrante de los grupos económicos, a RJR Nabisco (capitales estadounidenses) por alrededor de 230 millones de dólares. Luego, el grupo económico Terrabusi adquirió alrededor de 10.000 hectáreas en la provincia de Buenos Aires, las cuales se suman a las más de 15.000 hectáreas que ya controlaba en ese distrito, lo cual pone de manifiesto su decisión de aumentar su inserción en producciones primarias exportadoras. Un análisis detallado de las propiedades agropecuarias de este grupo económico y de sus compras de tierras durante los noventa, se encuentra en Basualdo, Bang y Arceo (1999).

[12] En 1996, el paquete mayoritario de acciones del grupo Astra fue comprado por el conglomerado español Repsol en 360 millones de dólares. En ese momento, el grupo en cuestión estaba controlado por las familias Gruneisen (20% aproximadamente), Aguirre (10% del capital) y Sánchez Caballero (10%), por lo cual el valor total del grupo rondaba los 800 millones de dólares. Teniendo

en cuenta que el patrimonio del grupo a principios de la década era de unos 8 millones de dólares, significa que a mediados de los años noventa se había multiplicado por 100 (Basualdo, 1996a).

[13] La participación del capital extranjero en la producción industrial disminuyó un 9% entre los años censales 1973 y 1984 (del 30% al 27% del valor de producción durante esos años). Al respecto, consultar: Kosacoff y Azpiazu (1989); Basualdo, Lifschitz y Roca (1988); Kosacoff y Porta (1997).

[14] En términos más generales y de acuerdo con la información disponible, entre 1950 y 1974, la participación promedio de las empresas públicas ascendía al 7,8% del PBI, de los cuales el 75% (casi el 6% del PBI) era generado por las dedicadas a la prestación de servicios públicos. Más importante aún era su participación en el valor agregado industrial, ya que este representaba entre el 17% y el 20% del PBI sectorial durante esos mismos años. También en la formación de capital el papel de estas empresas era decisivo, ya que en 1975 representan alrededor del 25% de la inversión total. Estas estimaciones fueron realizadas por Cepal (1983); BCRA (1976) y Sigep (1982).

[15] Se parte del supuesto de que la facturación de la élite empresaria no difiere mayormente del valor de producción que esta genera. Al respecto, cabe aclarar que ello desatiende dos cuestiones: 1) la posibilidad de que las ventas de las grandes firmas incorporen una proporción vinculada con la comercialización de bienes finales importados y/o de producción de terceros (por ende, no serían parte constitutiva del respectivo valor bruto de producción –VBP–); y 2) se pueden hacer consideraciones similares sobre la incidencia de las variaciones de stock o las diferencias entre el valor de producción en determinado año y su realización efectiva (o no). En ambos casos se asume que la potencial discrepancia asociada a estos aspectos no resulta significativa en términos generales para evaluar la dinámica de las ventas de la cúpula empresaria y el VBP del país a lo largo del tiempo.

2. Las empresas transnacionales y los conglomerados extranjeros

Pablo Manzanelli

Es poco discutible la importancia que asumió el capital extranjero en la economía argentina desde la propia consolidación de su Estado moderno. Fue, por así decir, un caso de "extranjerización temprana" en América Latina. En la generalidad de los casos, la radicación foránea estuvo asociada a los campos de inversión que abrían los distintos patrones de acumulación de capital que se sucedieron desde 1880 hasta la actualidad, es decir, en aquellas actividades que detentaban las mayores rentabilidades relativas y a la vez un elevado potencial de expansión.

No se trata solo de una relación causal entre las posibilidades que brindan los patrones de acumulación y la orientación de la inversión extranjera, sino más bien de una relación dialéctica entre ellas. Desde esta perspectiva, al tiempo que las corporaciones extranjeras se insertaron en los sectores más dinámicos en cada régimen de acumulación tendieron a su vez a limitar la transferencia del excedente generado a nivel local a la apertura de nuevos campos de inversión asociados (o no) a esos sectores dinámicos, lo que imposibilitó la conformación de un sistema industrial en la economía argentina.

Esta afirmación no tiene la pretensión de ubicar en el accionar de las firmas extranjeras la causa excluyente de los problemas nacionales. Existe un complejo de situaciones que excede su influencia y el objeto de este capítulo. Sin embargo, la intención de poner el acento en la contribución del capital extranjero al, como diría Fajnzylber (1983), desarrollo económico trunco del país viene al caso dada la visión actual, sumamente difundida en ámbitos académicos, políticos, periodísticos y, más en general, del propio "sentido común", acerca de los beneficios que trae aparejados la inversión extranjera, que omite al mismo tiempo los costos implícitos que ella tuvo (y tiene) en la economía argentina.

Más aún cuando su inserción y accionar no están dirigidos por el Estado en función de los requerimientos nacionales de expansión, como sí ocurrió en experiencias de otros países.

Esta es la motivación de anteponer al análisis actual de la trayectoria del capital extranjero una sintética revisión, sobre la base de la literatura especializada, de sus antecedentes en los distintos patrones de acumulación que tuvieron lugar desde fines del siglo XIX y durante el siglo XX, poniendo el acento no solo en el desempeño de este actor tan relevante para la economía argentina, sino también en sus legados.

Antecedentes: una breve revisión de la literatura sobre el capital extranjero en el siglo XX

La extranjerización temprana durante el modelo agroexportador

Las evidencias indican que hacia fines del siglo XIX la inserción del capital extranjero se concentraba en las actividades neurálgicas del modelo agroexportador, como es el caso de los ferrocarriles, los servicios vinculados al comercio exterior y los frigoríficos, y su importancia no era para nada desdeñable. La Cepal (1959) calcula que el stock de las inversiones extranjeras en la Argentina, incluyendo los títulos públicos y las acciones emitidas en el exterior por el sector privado, ascendían en 1913 a 8230 millones de dólares expresados a precios de 1950, que equivalían a dos años y medio del producto bruto interno de aquella época o, siguiendo a Azpiazu (1986), a la ayuda proporcionada por el gobierno de los Estados Unidos para la reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial, que fue de unos 10.000 millones de dólares.

Es amplia y diversa la literatura que, apoyándose en varios indicadores, resalta la importancia de los empresarios extranjeros en esta etapa, como es el caso, entre otros, de los trabajos de Azpiazu (1986), Basualdo (1984a), Cornblit (1967), Cortés Conde (2007), Díaz Alejandro (2002), Ferrer (2010), Germani (1962), Sourrouille, Kosacoff y Lucángeli (1985), etc. Su gravitación, como constatan los últimos autores citados, se afincó en el ámbito industrial, donde el peso de la propiedad extranjera alcanzó el 84% en 1895, en tanto que la apropiación de la tierra pampeana fue hecha en general por familias tradicionales locales, como ocurrió en las principales economías latinoamericanas (Cardoso y Faletto, 1969).

Los capitales ingleses fueron los predominantes en la radicación temprana de la transnacionalización proveniente del continente europeo, y le siguieron en importancia las empresas alemanas, belgas, francesas, holandesas e italianas (Lluch y Lanciotti, 2012). Como se apuntó en el capítulo anterior, esta

preponderancia británica no debe opacar el hecho de que las inversiones europeas no británicas fueron también importantes. Por otro lado, el avance de las inversiones estadounidenses alcanzó una magnitud para nada desdeñable a principios de siglo, cuando empezaron a competir con el capital inglés y europeo en general por el predominio económico y específicamente industrial.[16] [17]

En suma, la mencionada importancia de la presencia de las inversiones foráneas en el marco de la propia conformación del Estado moderno no es un “dato de color” ni un comentario meramente descriptivo, sino que viene al caso para reflexionar acerca de sus implicaciones económicas.

Al respecto, en el libro clásico de las etapas del desarrollo económico argentino de Di Tella y Zymelman (1973) se plantea que la elevada presencia del capital extranjero en la economía argentina tendió a acelerar el crecimiento de las importaciones por encima del de las exportaciones, lo que afectó la balanza de pagos y se constituyó como uno de los factores de irrupción de las crisis económicas durante el período 1880-1914.

Según los autores, el impulso a las importaciones se derivaba tanto de los requerimientos de bienes de capital e intermedios que suponen esas inversiones como de los mayores ingresos que esas inversiones originaban, ya que se utilizaban para importar bienes de consumo final, dado el elevado grado de apertura que tenía la economía argentina. Por su parte, el aporte a las exportaciones de cereales se daba de modo indirecto por efecto de las inversiones foráneas en el sistema de transporte que redujeron el costo de los fletes y extendieron la zona fértil de producción agropecuaria.

Sin embargo, mientras las importaciones per cápita aumentaron en más del 100% en la década de 1880, el aumento de la exportación por habitante no llegó al 75% (Di Tella y Zymelman, 1973). Así, cuando el flujo de capitales extranjeros, que era el que financiaba en parte a las importaciones, disminuyó se produjo el déficit en la balanza de pagos y, como consecuencia de ello, la crisis de 1890. Esta crisis redujo las importaciones por un largo período (1890-1905) en el que las inversiones extranjeras también mermaron. El proceso descripto para la década de 1880 se repitió entre 1905 y 1914, es decir, un fuerte movimiento de capitales desde el extranjero y una balanza comercial que, si bien era generalmente favorable, tendió a disminuir sus saldos positivos porque las importaciones aumentaron con mayor velocidad que las exportaciones y, cuando cesó el flujo de capitales extranjeros en el marco de la irrupción de la Primera

Guerra Mundial, se produjo una nueva crisis en 1914.

Diversos autores coinciden en afirmar que las inversiones extranjeras fueron significativas hasta esa guerra mundial y, a partir de allí, se puso de manifiesto una etapa en la que, si bien no fueron para nada desdeñables, no alcanzaron la magnitud de los flujos previos a 1914 (véanse, por ejemplo, Di Tella y Zymelman, 1973; Ferrer, 2010; Cortés Conde, 2007).

Esta trayectoria de la inversión extranjera, así como las manifestaciones que produce en el nivel de actividad, no pueden disociarse de la elevada vulnerabilidad implícita en el modelo agroexportador, tanto en lo que concierne a su dependencia de la demanda y precios de exportación como, dada su importancia cuantitativa y cualitativa, de las inversiones extranjeras. Cabe resaltar que ambos factores son de origen externo y por su propia naturaleza tienden a estrechar los límites de la inversión. Al respecto, Arceo (2003) sostiene que, una vez producidas las inversiones iniciales, esta dependencia limitó los efectos multiplicadores de la inversión productiva. Este es, según el autor, un rasgo específico del modo de acumulación que, por sus propias características, tiende a restringir la inversión, toda vez que una parte significativa del excedente generado en el agro no necesita reinvertirse en el sector y las inversiones complementarias tienden a reducirse una vez configurada la estructura básica de medios de transporte. Entonces, en un contexto operativo caracterizado por un alto grado de apertura externa, los campos de inversión tendieron a estrecharse y una parte importante del excedente de los inversores extranjeros fue repatriada en vez de reinvertida.

Según los registros que constan en el trabajo de Azpiazu (1986), esto ocurrió en un monto notable entre 1912 (primer año de la serie) y 1922: en promedio, la distribución de dividendos alcanzó el 75,5% de las utilidades del período. En cambio, a partir de ese momento la elevada rentabilidad provocó un incremento en la reinversión de utilidades del capital extranjero. Así, los elevados niveles de ganancia sirvieron para avanzar de una primera etapa de comercialización de productos importados de sus propias casas matrices a una segunda basada en el armado de partes con insumos importados y, en algunos casos, en la fabricación local con un elevado grado de integración nacional. Este avance no solo se sustentó en “nuevas inversiones” desde el exterior, sino también en la reinversión de las utilidades obtenidas en la actividad original (Basualdo, en prensa). Esta tendencia incipiente en algunos sectores a comenzar la transformación del comercio de artículos terminados en uno de partes también

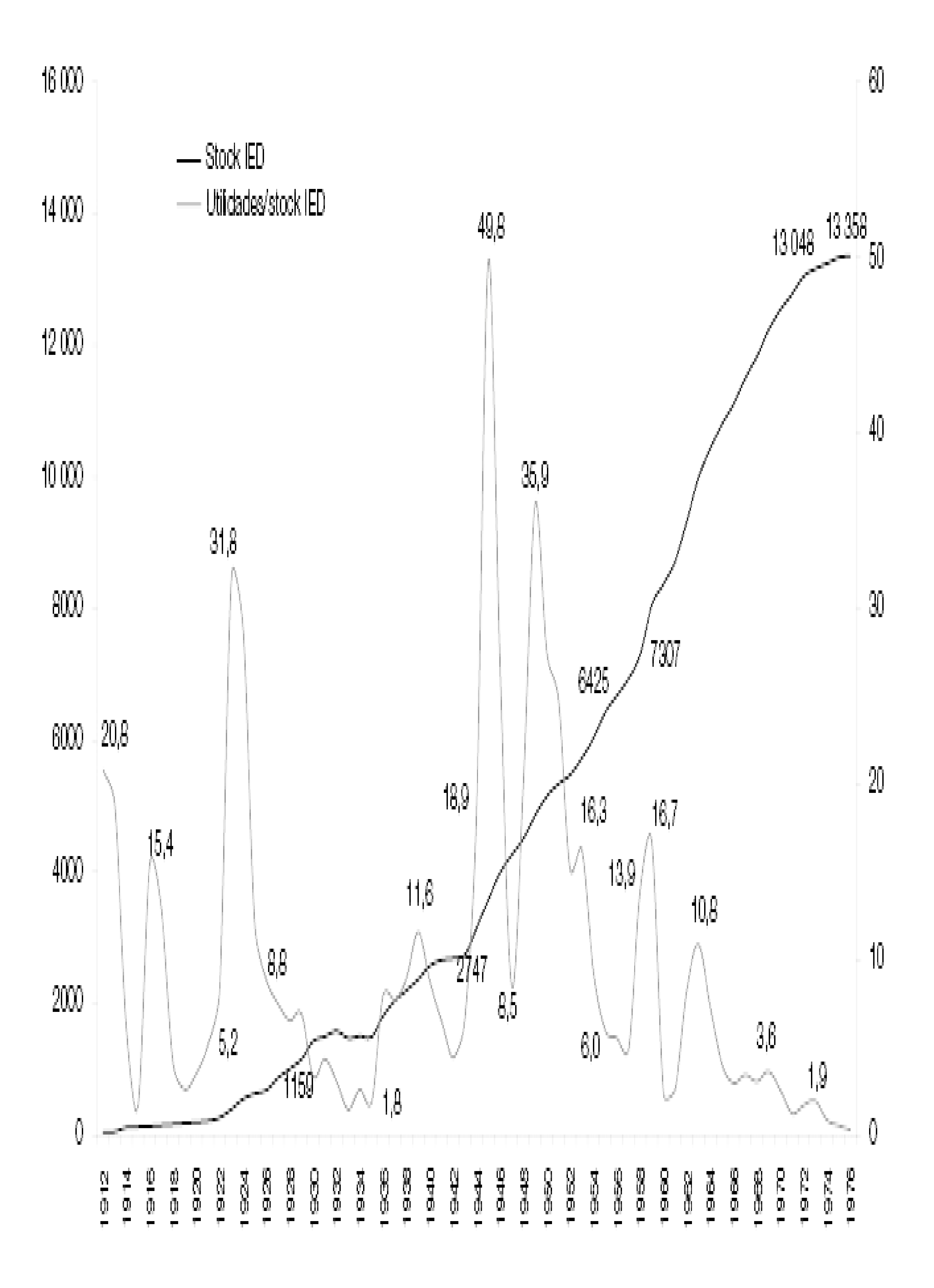
fue planteada por Sourrouille, Kosacoff y Lucángeli (1985). Se trata de la instalación de plantas de armado y ensamblaje que dieron inicio al proceso de sustitución de importaciones, como fue el caso del sector automotriz con la instalación de Ford, General Motors y Chrysler a partir de 1918.

En este sentido, algunos autores advierten que en los tempranos años veinte se encuentran los orígenes de la industrialización por sustitución de importaciones en el país, que se consolidó luego en los años treinta (Villanueva, 1972; Jorge, 1971). Al respecto, Basualdo (en prensa) advierte que, si bien es innegable el mencionado crecimiento industrial de los años veinte, este se desplegó sin modificaciones en el Estado y sin rupturas dentro del bloque dominante, es decir, sin alteraciones en el patrón de acumulación de capital durante los gobiernos del radicalismo.

En efecto, estos inicios del proceso de industrialización en el país tuvieron su correlato en materia de expansión de las inversiones extranjeras, como puede corroborarse en el gráfico 2.1, aunque cabe notar que, como se mencionó, se trata de un aumento después de las escasas inversiones que tuvieron lugar durante la Primera Guerra Mundial.

Esta tendencia expansiva del capital extranjero en los años veinte se profundiza luego en el marco de la vigencia plena de la industrialización sustitutiva, cuando se asiste a un incremento considerable en el stock de inversión extranjera directa (IED). En el marco de un reducido crecimiento del PBI (1,4% anual acumulativo entre 1929 y 1939), en los años treinta el stock de IED creció al 7,4% anual, y en los cuarenta se sostuvieron las altas tasas de expansión del capital extranjero, ya que entre 1939 y 1949 nuevamente se registra un incremento anual del 7,4% aunque en un contexto de más alto crecimiento de la actividad económica en general.

Gráfico 2.1. Evolución del stock de inversión extranjera directa en dólares constantes y porcentaje de las utilidades sobre el stock de inversión extranjera, 1912-1976 (millones de dólares de 1983 y porcentajes)



Stock IED
Utilidades/stock IED
16 000
14 000
12 000
10 000
8000
6000
4000
2000
0
60
50
40
30
20
10
0
20,8
15,4
31,8
5,2
8,8
1159
1,8
11,6
2747
18,9
49,8
8,5
35,9
6425
16,3
6,0
13,9
7307
16,7
10,8
3,6
1,9
13 048
13 358
1912
1914
1916
1918
1920
1922
1924
1926
1928
1930
1932
1934
1936
1938
1940
1942
1944
1946
1948
1950
1952
1954
1956
1958
1960
1962
1964
1966
1968
1970
1972
1974
1976

Nota: El stock de IED fue calculado como el acumulado del incremento en la inversión neta que es, a su vez, el resultante de la sumatoria del ingreso neto de IED (ingreso de capital menos repatriación) y la reinversión de utilidades.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía de la Nación, Boletín nº 310 de la Subsecretaría de Inversiones Extranjeras, Buenos Aires, noviembre de 1979, y Azpiazu (1986).

Todo ello ocurrió en un escenario signado por profundas mutaciones en el contexto operativo de la economía argentina y la mundial. Por caso, vale señalar los efectos que acarreó la interrupción del comercio internacional provocada por la Segunda Guerra Mundial, que tuvieron su impacto en la industria de montaje local debido a la falta de abastecimiento (sector automotriz), mientras que en otras actividades fabriles la ausencia de partes y piezas fue reemplazada por la paulatina integración en el mercado local como, por ejemplo, la industria farmacéutica, la de aparatos eléctricos y la de repuestos y partes de maquinarias.

En ese sentido, Azpiazu (1986) y Basualdo (1984a), basándose en Trajtenberg y Vigorito (1981), agregan que a diferencia de las primeras modalidades asumidas durante el modelo agroexportador, basadas sobre todo en la forma segmentada de transnacionalización –es decir, en el desmembramiento de procesos de producción que pasan a radicarse en diferentes países con el objetivo de obtener recursos naturales–, durante el proceso de sustitución de importaciones predominó la forma de “repetición”, en especial en el ámbito industrial. Esta consistió en realizar una inversión –de monto relativamente pequeño y compuesta en mayor medida por maquinaria y equipo– con fondos propios de las casas matrices para crear e instalar una empresa subsidiaria cuya producción se destinaba, en lo esencial, al mercado interno. Este proceso de conformación de filiales se caracterizó por el rechazo casi total a dar participación al capital local y por la tendencia a configurar o consolidar mercados con alto grado de concentración en la oferta, fundamentalmente como consecuencia de la dimensión económica de las empresas involucradas y de su superioridad

tecnológica.

Existe una diferencia cualitativa entre los inversores europeos de la transnacionalización temprana y la que tuvo lugar a partir de la década de 1930 con preeminencia estadounidense.[18] Las inversiones de principios de siglo XX provenientes del continente europeo, y en menor medida de Inglaterra, surgieron como consecuencia de la migración de familias que trasladaron con ellas sus actividades económicas hacia la Argentina. Esta nueva población se incorporó a la alta burguesía local y sus descendientes formaron frecuentemente sus propias familias, en su mayoría con integrantes de ese sector social. No solo pasaron a formar parte del poder establecido (el poder oligárquico), también se constituyeron como propietarios de poderosos grupos económicos con fuertes inversiones en la industria y el agro dentro del ámbito nacional. Como se mencionó en el capítulo anterior, este fue el caso, por ejemplo, de los Bemberg, Montalembert, De Ganay, Born, De La Tour D'Auvergne Laranguais, Bunge, Tornquist, etc. A partir de los años treinta este proceso se detuvo, al menos en la magnitud de lo evidenciado previamente, y las asociaciones de las inversiones estadounidenses con los capitales locales fueron muy escasas, aunque sí hubo reiterados acuerdos de patentes y marcas.

Peronismo versus desarrollismo: las discusiones en torno al capital extranjero

Con el advenimiento del peronismo, si bien se estimuló la continuidad del proceso de sustitución de importaciones, se impusieron restricciones sectoriales para las radicaciones de capital extranjero y se incorporaron bajo control estatal algunos espacios hasta entonces controlados por empresas extranjeras, como la telefonía, el transporte, el gas, la electricidad y los puertos (Azpiazu y Kosacoff, 1985). Posteriormente, en el marco de la crisis económica de 1952 y la guerra de Corea la política peronista persiguió estimular las inversiones foráneas en aquellos rubros que potenciaron la sustitución de importaciones, de modo de reducir el déficit de la balanza de pagos en un escenario signado por el deterioro de los términos del intercambio. Esta política quedó plasmada en el segundo plan quinquenal (que alentó la radicación de industrias extranjeras mediante incentivos basados en la liberalización de derechos aduaneros, exenciones impositivas, ventajas cambiarias y créditos), así como en la sanción del primer

régimen legal orgánico para la regulación del capital extranjero a través de la Ley 14.222/53.[19]

En un escenario signado por un crecimiento de la economía del 4% anual acumulativo, se registró un aumento en el stock de inversiones extranjeras que alcanzó el 6% anual. Como se advierte en el gráfico 2.1 los campos de inversión se ampliaron en el marco de un aumento significativo de la rentabilidad del capital extranjero, que es –en contraste con el “sentido común” que ve en el peronismo y las denominadas políticas “populistas” un sesgo antiinversión– la más elevada del período que va entre 1912 y 1976 (último año de vigencia del registro de inversiones extranjeras). A propósito de esta discrepancia entre el mencionado “sentido común” y las evidencias empíricas, cabe apuntar que en una investigación de Lavagna (1978) se concluye que es durante los gobiernos “nacionales y populares” (“populistas” para el autor), y no en los que implementaron programas liberales de ajuste, cuando se asistió a un incremento de la inversión en el período 1950-1973.

Así, la inversión extranjera en esta etapa estuvo inducida por los altos niveles de rentabilidad, la expansión del consumo interno y del producto bruto y a pesar de las restricciones que se establecieron a las transferencias de utilidades al exterior por parte del capital extranjero. Cabe señalar que esta expansión de la inversión foránea fue superior durante el primer gobierno de Perón y se redujo, a pesar de los intentos de impulsar la inversión extranjera mediante la Ley 14.222, en el segundo gobierno en el marco de la restricción externa, la crisis de 1952 y la reducción del margen de utilidades.

La segunda mitad de la década de 1950 constituye un punto de inflexión respecto del tratamiento del capital extranjero en sintonía con los problemas de crecimiento que enfrentaba la economía argentina. En el marco de la industrialización sustitutiva el dinamismo macroeconómico se sustentó a partir de los años treinta, pero con mayor énfasis a partir del segundo gobierno peronista, en los denominados ciclos de stop and go, que consistían en ciclos cortos de crecimiento liderados por la producción industrial hasta que irrumpía una crisis de balanza de pagos, principalmente por el déficit en la balanza comercial. Esta se derivaba de la elevada elasticidad de las importaciones industriales ante el crecimiento económico en un contexto signado por la insuficiente oferta de divisas tanto del sector dinámico por las escasas exportaciones industriales como del agro pampeano por su menor dinamismo. La restricción externa se resolvía con frecuentes ajustes devaluatorios que

interrumpían el crecimiento económico para luego volver a repetir el ciclo (Braun y Joy, 1968 y Diamand, 1973).

En ese marco, el diagnóstico vinculado a la gestión del gobierno "desarrollista", que con sus más y sus menos se reflejó en la política vinculada al capital extranjero hasta 1972, otorgaba a la captación de ahorro externo un papel decisivo para resolver la crisis de crecimiento del país a partir de la hipótesis de que el financiamiento necesario para que el país incorporara la tecnología de avanzada, que posibilitaría aumentos significativos en la productividad y en el producto bruto interno, excedía la disponibilidad de ahorro interno por más que se comprimiera el consumo. De allí que este enfoque planteó la necesidad de crear las condiciones favorables para el acceso del capital extranjero, tanto en lo que concierne a empréstitos como a inversiones privadas del exterior (Prebisch, 1955), bajo el supuesto de que la inversión extranjera contribuye a aumentar la capacidad productiva local, incorpora bienes y tecnología, libera al país del abastecimiento exterior y su incorporación a la actividad interna tiene efectos multiplicadores permanentes (Frigerio, 1963).

En contraste con esta visión, Cafiero (1961) sostenía que la vulnerabilidad que se fue generando como consecuencia de la escasez de divisas era susceptible de corregirse por métodos y recursos nacionales. En sus palabras, eso se debería haber hecho

reorientando las inversiones hacia los sectores en condiciones de producir económicamente bienes importados (combustibles y siderurgia); vigilando y protegiendo el comercio exterior, aplicando una política monetaria y crediticia de estímulo a la sustitución de importaciones, fomentando la exportación de nuevos productos y con todo ello, sin provocar bruscas alteraciones en el desenvolvimiento de las industrias abastecedoras del mercado interno, era perfectamente posible corregir ese nuevo tipo de vulnerabilidad.

Planteaba que

no era incompatible con una política como la que exponemos –que fue la

efectivamente aplicada a partir de 1953– el facilitar la incorporación al país de los capitales y créditos extranjeros que en determinados sectores de la actividad económica pueden coadyuvar a completar las inversiones de capitales nacionales […]. Cuestión bien distinta por cierto, y no solamente diferenciada en grado, que la que supone la política comenzada a partir de 1956 y proseguida con mayor pertinacia por el gobierno actual [refiriéndose al de Frondizi], según la cual la inversión y el crédito extranjero se convierten en los factores principales de estabilización monetaria y el desarrollo económico, a punto tal que sin la presencia de estos se considera que no asisten al país no solo posibilidades de desarrollo económico sino que se precipitaría a una crisis de vastas proporciones (cit. en Sourrouille, Kosacoff y Lucángeli, 1985: 22).

En efecto, en consonancia con el diagnóstico del "desarrollismo" se sancionaron diversos regímenes que sustituyeron la Ley 14.222/53 por una más ventajosa para el inversionista extranjero (la 14.780/58 y su articulación con la 14.781/58). De acuerdo con Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh (1973), si bien, en lo formal, los objetivos planteados por la Ley 14.780 (captar recursos externos para la formación de capital) no difieren mayormente de los formulados por la 14.222, tienen algunas diferencias relevantes:

mientras la Ley 14.222 solo estaba referida a la industria y a la minería, la 14.780 involucra al conjunto de las actividades económicas;

mientras la 14.222 imponía restricciones al giro de utilidades (8% del capital originariamente invertido), la 14.780 libera por completo la transferencia de beneficios al exterior;

mientras la Ley 14.222 establecía, para evitar inversiones de corto plazo, que solo se podría repatriar capitales al cabo de diez años de la radicación y gradualmente (entre 10% y 20%, pero sin que se afectara el normal funcionamiento de la empresa), la 14.780 no establece restricción de ningún

tipo;

por último, la Ley 14.222 establecía la prohibición de acceder al financiamiento local para transferir al exterior (en concepto de utilidades y/o de repatriación de capitales).

Además de la sanción de ese régimen legal, en 1958 se autorizó a operar mediante contratos de explotación a 10 empresas petroleras extranjeras, 5 de las cuales empezaron a actuar en yacimientos ya identificados por la empresa estatal YPF. Asimismo se aprobó un acuerdo de garantía de inversiones, para asegurar a los inversionistas extranjeros contra riesgos de posibles inconvertibilidades cambiarias, al tiempo que se puso fin a todos los litigios pendientes desde la época del peronismo entre el Estado y las empresas extranjeras. Además de ello, y dentro del programa económico puesto en práctica por el "desarrollismo", se firmó un acuerdo con el FMI por el cual el gobierno eliminó las restricciones cuantitativas al comercio internacional de bienes y capitales, liberando de controles a las operaciones en el mercado cambiario (Azpiazu y Kosacoff, 1985).

En efecto, al confrontar ambos regímenes, Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh (1973) concluyen que todos estos elementos coadyuvan a elevar la tasa de ganancia esperada por el capital extranjero, a lo que se agrega la posibilidad de apropiarse de recursos internos por la vía del crédito, monopolio de patentes y técnicas, manejo de precios y mercados, etc. Como consecuencia de ello, entre 1958 y 1962 el stock de IED se incrementó al 6,3% anual acumulativo y su área de inserción, si bien cubrió todo el espectro fabril, se concentró sobre todo en la industria pesada (bienes intermedios y duraderos) que se promovió sobre todo en la segunda etapa de la industrialización sustitutiva. En especial se trató de las industrias químicas, petroquímicas, de derivados del petróleo, metalúrgica y también fueron importantes en la fabricación de material de transporte y maquinaria eléctrica y no eléctrica. Posteriormente, ni la crisis de 1962 y 1963, ni la anulación de los contratos petroleros firmados con las empresas transnacionales por el nuevo gobierno ni las nuevas condiciones para autorizar inversiones extranjeras y la implantación de controles a las operaciones con divisas lograron detener las radicaciones foráneas.

Sin embargo, luego, en el marco de un período de sistemático crecimiento del PBI (y en particular del PBI industrial), entre 1966 y 1972 el stock de IED se desaceleró (2,7% anual acumulativo) y fue baja la reinversión de utilidades, lo cual resultó una constante de la segunda etapa sustitutiva. Esta situación se profundizó entre 1973 y 1975, cuando el stock de la IED creció apenas al 0,6% anual.

La desaceleración de la inversión extranjera obedeció a una reducción del margen de rentabilidad (gráfico 2.1) en un contexto en el que la regulación al capital extranjero fue de aliento a las radicaciones durante la primera etapa señalada (1966-1972),[20] en tanto que en la segunda se impusieron restricciones a la operatoria del capital extranjero. En el marco del regreso del peronismo en 1973 se sancionó la Ley 20.557, que, entre otras cosas, estableció que en ningún caso el inversionista extranjero podía tener un tratamiento más favorable que el nacional, restringió el acceso del capital extranjero a ciertas áreas (seguridad nacional, servicios públicos, bancos y seguros, medios de comunicación y publicidad, actividades agropecuarias y pesca para el mercado interno, etc.), prohibió la adquisición de acciones de empresas de capital nacional, limitó la transferencia de utilidades al exterior, y prohibió el acceso al crédito interno a más de un año. Además, estableció que las empresas ya radicadas en el país podían optar (o no) por incorporarse al pliego de condiciones que establecía la nueva ley (cabe señalar que los regímenes anteriores solo se referían a las radicaciones que se producían con posterioridad a su vigencia), pero en el caso de que no se incorporaran debían pagar un impuesto especial adicional sobre el monto de utilidades giradas al exterior.

Un balance de los impactos del capital extranjero en el mediano plazo permite aportar elementos al debate que suele plantearse entre la visión desarrollista y la del peronismo acerca del papel de las inversiones extranjeras en el desarrollo del país.

Al respecto, en primer lugar cabe apuntar que, en términos de los objetivos de las políticas implementadas durante la segunda etapa sustitutiva, el avance de las inversiones en las denominadas “industrias pesadas” tendió a morigerar la “crisis de crecimiento” y la naturaleza de la ley de stop and go. Eso se constata en el hecho de que hasta 1964 las crisis implicaron caídas en el PBI, mientras que desde entonces y hasta 1975 esas crisis solo trajeron aparejada una desaceleración en el crecimiento económico que dio lugar a la expansión fabril más elevada que registró la economía argentina hasta ese momento, acompañada

de un aumento de la ocupación, los salarios y la productividad (Brodersohn, 1973). El incremento de las ventas externas agropecuarias y fabriles fue un factor clave para la modificación del ciclo corto sustitutivo, pero no el único, ya que la deuda externa aumentó en el mismo sentido. La conjunción de ambos fenómenos (expansión exportadora y endeudamiento con el exterior) determinó una tendencia creciente de las reservas internacionales.

Esta situación fue convergente con las modificaciones en la estructura económica, que reconoce en la maduración de las inversiones extranjeras una de sus diversas bases de sustentación. La importancia de las empresas extranjeras en esa fase del patrón de acumulación de la economía argentina obedeció tanto a la magnitud de sus inversiones como a su orientación, que tendieron a consolidar su poder de mercado en los sectores más dinámicos de una industria altamente concentrada (Azpiazu y Khavisse, 1984). Es decir, no solo su relevancia se advierte en el plano cuantitativo, sino que en el cualitativo asume un papel fundamental sobre la base del grado de control que ejerce sobre los polos dinámicos de la acumulación y reproducción de capital (Azpiazu y Kosacoff, 1985; Kosacoff y Bezchinsky, 1993). La otra cara de la moneda fue el proceso de desnacionalización de las corporaciones nacionales que se expresó especialmente, como fue desarrollado en el capítulo 1, durante 1966 y 1967 bajo la política económica implementada por Krieger Vasena en la dictadura encabezada por el general Onganía (Alende, 1973).

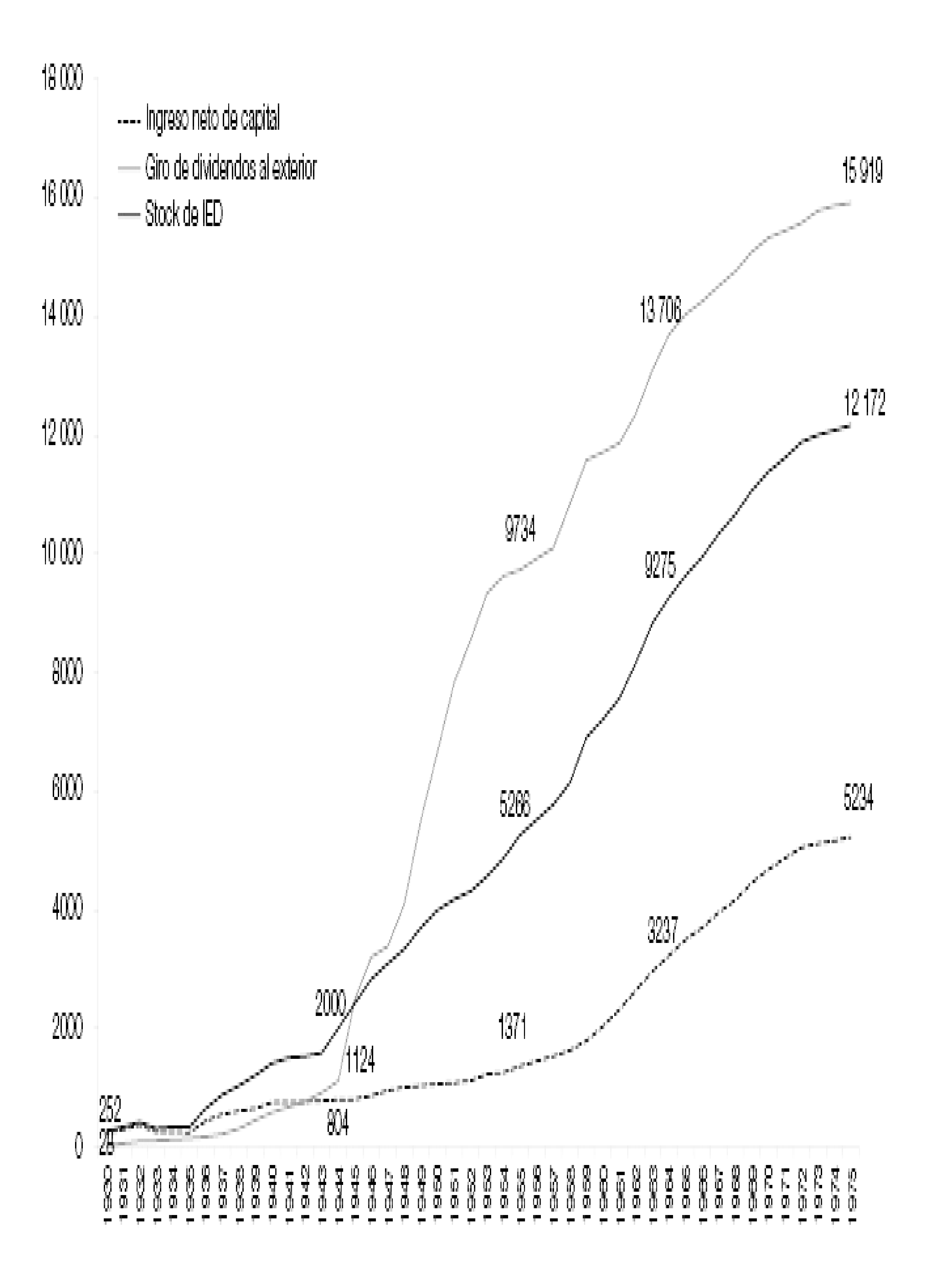
Sin embargo, la trayectoria exitosa de la segunda etapa sustitutiva, al menos en lo que concierne a los impactos de la restricción externa, no debe adjudicarse al accionar del capital extranjero. Al mismo tiempo, sus contribuciones al respecto tampoco dirimen el debate sobre si esos cambios en la matriz productiva podían hacerse (o no) con el ahorro interno ni sobre las diversas problemáticas derivadas de la presencia del capital extranjero en la economía argentina.

En relación con sus aportes a la resolución del problema de la escasez de divisas vale apuntar que las exportaciones de las empresas extranjeras representaron en 1972 menos del 5% de sus ventas totales y que entre 1943 y 1973 los giros al exterior por utilidades superaron la inversión directa a punto tal que la proporción fue de cuatro a uno (Sourrouille, 1976).[21] Según los datos aportados por el gráfico 2.2 el acumulado de “nueva inversión extranjera” –es decir, el ingreso de IED que no contempla la reinversión de las ganancias, menos la repatriación de la inversión extranjera– fue en el período 1930-1975 de 5234 millones de dólares a precios de 1983, en tanto que los dividendos girados a la

casa matriz alcanzaron a 15.919 millones de dólares. Es decir que la salida de divisas por parte del capital extranjero triplicó su ingreso neto durante la sustitución de importaciones y, como señala Sourrouille, el proceso se acentuó a partir de 1943.

En efecto, las evidencias son contundentes para afirmar que, por un lado, las empresas extranjeras tuvieron una incidencia relativa sobre los avances que se reflejaron en este período en materia de exportación de manufacturas de origen industrial, ya que la orientación de sus ventas fue marcadamente mercado-internista. Por el otro, también es relevante señalar que en lugar de compensar el reducido aporte a las exportaciones a través del ingreso de divisas por la vía de "nueva IED", por el contrario, se constató un saldo fuertemente deficitario, debido a las elevadas transferencias de utilidades al exterior.

Gráfico 2.2. Evolución del stock de IED, del ingreso neto de capital extranjero(*) y de los dividendos girados al exterior en dólares constantes, 1930-1975 (millones de dólares de 1983)



Ingreso neto de capital
Giro de dividendos al exterior
Stock de IED
18 000
16 000
14 000
12 000
10 000
8000
6000
4000
2000
0
15 919
13 706
12 172
9734
9275
5266
5234
3237
2000
1371
1124
804
252
25
1930
1931
1932
1933
1934
1935
1936
1937
1938
1939
1940
1941
1942
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960
1961
1962
1963
1964
1965
1966
1967
1968
1969
1970
1971
1972
1973
1974
1975

(*) El ingreso neto de IED es el ingreso de capital menos la repatriación. Su diferencia respecto del stock de IED es que el ingreso neto excluye la reinversión de utilidades y el stock de IED la incluye.

Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía de la Nación, Boletín nº 310 de la Subsecretaría de Inversiones Extranjeras, Buenos Aires, noviembre de 1979, y Azpiazu (1986).

Sobre esta cuestión se avanzó en un estudio minucioso a partir de evaluar el impacto en la balanza de pagos en la industria automotriz durante el período 1958-1964 (Azpiazu y Gitli, 1976).[22] Se trata de un período que aborda la plena vigencia de las políticas “desarrollistas” y en el que comienza la sustitución fuerte en el sector con la entrada de 12 empresas automotrices en 1958. Para identificar el impacto que tuvieron en la balanza de pagos sectorial los autores no pudieron considerar dos elementos de evidente efecto negativo, como son remesas al exterior por transferencias de tecnología y know how y lo que denominan “efectos indirectos”, es decir, importaciones de materias primas adicionales que requieren empresas ubicadas en el país para abastecer a la industria sustitutiva. Aun excluyendo esos elementos arriban a la conclusión de que durante los primeros siete años de la inversión automotriz el efecto balanza de pagos esperado fue negativo en un monto equivalente al doble del capital ingresado en un contexto en el que la tasa de utilidades del capital fue del 22% anual, casi el doble del promedio de la obtenida en los Estados Unidos y Europa.

Estos autores admiten que en el mediano plazo el efecto de una inversión externa que sustituye importaciones en la industria manufacturera, medido a través de la balanza de pagos, suele ser negativo. Pero que a largo plazo puede ocurrir que dicho efecto se transforme en positivo mediante el incremento de las exportaciones y/o la carrera para llegar a un componente de inputs nacionales compensador del aumento de los importados que se requieren para dicha producción. Más allá de que según Azpiazu y Gitli (1976) esto no fue lo que ocurrió en la economía argentina, es interesante tener en cuenta que de todos modos “este movimiento se ve contrarrestado por otro fenómeno basado en que

el liderazgo tecnológico reside en los países desarrollados y por el cual, cuando el efecto-balanza de pagos pudiera devenir positivo para el país dependiente, una nueva oleada inversora, con una tecnología más sofisticada, tendría como consecuencia limitar o anular dicho efecto, y así sucesivamente en un proceso que se autoalimenta y se autoperpetúa". Por lo tanto, desde esta perspectiva la delegación del control del desarrollo local a empresas cuyos intereses y estrategias de acumulación obedecen a los imperativos de su casa matriz tiende a acentuar y perpetuar la condición de dependencia de la que, desde ese punto de vista, supuestamente se buscaba salir.

Sin pretender agotar los múltiples efectos de la radicación foránea, otra cuestión no menos importante y que se encuentra asociada a la elevada remisión de utilidades se vincula con la apropiación por parte del capital extranjero de una ganancia extraordinaria sobre la base de una mayor explotación del trabajo, aun cuando el nivel de sus salarios pagados sea mayor a los erogados por las firmas nacionales. Es conocido el hecho de que las empresas extranjeras suelen operar con márgenes de rentabilidad superiores a los de sus pares nacionales. Pues bien, esa superioridad no solo obedece a los mayores niveles de productividad, sino a la posibilidad de operar como tomadoras de precios en el mercado de trabajo cuyo piso es fijado por las empresas nacionales. En un interesante trabajo al respecto, Sourrouille (1976) advierte que la elasticidad entre el cambio en los salarios deflacionados por los precios del sector y las variaciones en la productividad del trabajo fue de 0,42 para el sector extranjero y de 0,97 para la empresa nacional entre 1955 y 1973. Considerando que la unidad indica una variación idéntica entre ambas variables, esos resultados exponen que dicha relación se establece al nivel de las posibilidades de las empresas nacionales, que poseen un nivel de productividad menor que las extranjeras. Es decir que las firmas extranjeras mantienen su posición privilegiada en el mercado de trabajo, aceptando las condiciones del mercado determinadas por las empresas nacionales, lo cual quedó probado al observar que a partir de 1960, cuando ya habían quedado definidas las nuevas características de la estructura industrial, las variaciones en el salario real de los trabajadores de ambos sectores fue prácticamente la misma.

En este sentido, Sourrouille, Kosacoff y Lucángeli (1985) concluyen que si bien es un hecho innegable que la empresa extranjera ha contribuido a la transformación de la estructura industrial interna, cierto es también que el grado de autonomía del desarrollo industrial quedaba fuertemente atado a sus decisiones por efecto de la elevada concentración en las industrias dinámicas y

porque la posibilidad de abrir sus operaciones al exterior estaba sujeta de una manera muy estrecha a la política de asignación de los recursos de sus propias matrices, definida a escala internacional o, por lo menos, a escala latinoamericana.

En suma, las evidencias indican que, por un lado, las inversiones extranjeras se constituyeron como una de las bases de sustentación de los campos abiertos a la inversión en la dinámica industrializadora de la segunda etapa sustitutiva. Sin embargo, por otro lado, su inserción oligopólica y el control tecnológico que detentan les permitió obtener una rentabilidad superior al promedio que, en lugar de constituirse en el vehículo de la consolidación del proceso de industrialización, tendió a distorsionar –y en ese sentido bloquear– el desarrollo a partir del giro de dividendos a sus casas matrices y de la consiguiente tendencia a la desaceleración de la inversión inicial.

Como decía Furtado (1964), la penetración del capital extranjero en las economías dependientes, con una elevada concentración del ingreso y escasa diversificación de la demanda, tiende a restringir las reacciones que intensificaron el proceso de acumulación de capital en los países centrales. Esto ocurre debido al hecho –constatado durante la sustitución de importaciones– de que las ganancias apropiadas por las compañías transnacionales, cuyo accionar depende de las directrices de su casa matriz, no son reinvertidas en una magnitud tal que permitan subir los niveles de productividad, reducir los precios e incrementar y diversificar la demanda. De allí que los aumentos de los niveles de consumo (componente dinámico de la demanda), en la medida en que no son proporcionales a la oferta local, tienden a ser abastecidos vía importaciones o compensados con aumentos de precios. Se producen así obstáculos en las interacciones entre las estructuras de producción y demanda que alteran el círculo virtuoso del proceso de acumulación, como lo experimentaron las economías centrales.

Resulta interesante advertir, como plantea Arceo (2011), que a pesar de esta condicionalidad no existen trayectorias determinadas en la periferia, sino que estas dependen de las luchas sociales, la particular conformación de un bloque en el poder y la capacidad del Estado de adquirir una autonomía relativa como para reorientar el excedente a los requerimientos nacionales de expansión, como ocurrió en los Estados Unidos o en Canadá a principios del siglo XX o en China y el sudeste asiático desde los años sesenta. En este sentido, Fajnzylber (1983) advierte que lo que es propio de la región latinoamericana no es tanto la

presencia de las empresas extranjeras, sino la ausencia o debilidad de los lineamientos capaces de inducirlas a la adopción de comportamientos convergentes con los atributos que se asignaban a la industrialización y a la contribución que estas empresas podrían hacer a ese proceso. En cambio, en los casos de Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur la presencia de las empresas extranjeras obedeció a una estrategia endógenamente establecida, en la cual se les asignaron a esas empresas funciones convergentes con los objetivos de penetración en los mercados internacionales con productos de manufactura local.

Las nuevas estrategias del capital extranjero en el marco de la valorización financiera

La última dictadura cívico-militar obturó las potencialidades de este debate y los desafíos que se desprendían de él al interrumpir la propia industrialización por sustitución de importaciones. A partir de allí la economía argentina asistió a un nuevo patrón de acumulación de capital sostenido en la valorización financiera, cuyas manifestaciones macroeconómicas fueron una constante expansión de la deuda externa y la fuga de capitales al exterior (Basualdo, 2006). Esto no es otra cosa que la expresión del desplazamiento de los campos de inversión de la esfera productiva a la financiera a partir de un diferencial positivo entre la tasa de interés local y la internacional durante buena parte del período 1976-2001 y un conjunto de factores adicionales que estrecharon los límites de la inversión industrial y productiva en general. Tal el caso de la apertura comercial y la desaceleración del consumo privado[23] por efecto de una significativa caída del salario real durante la dictadura, que se mantuvo hasta 2001, y un incremento también significativo de la desocupación y subocupación en los años noventa. Así, la otra cara de la valorización financiera fue un largo proceso de desindustrialización y una reducción estructural en la participación de las y los trabajadores en el ingreso que fue contemporánea en el plano del capital a la vigencia de un acentuado proceso de "centralización de capital" (Basualdo, 2000).

En lo que atañe estrictamente al tratamiento de las corporaciones transnacionales, la sanción de una nueva legislación de inversiones extranjeras en 1976 (Ley 21.382) constituyó un hito fundacional en el derrotero que asumirá

la presencia del capital extranjero en la economía doméstica. Esa norma, aún vigente bajo el texto ordenado por el Decreto 1853/93, procuró eliminar cualquier posibilidad de tratamiento diferencial entre el capital de origen nacional y el proveniente del exterior. Esto se verificó, por ejemplo, en el acceso al crédito interno, a los avales oficiales, a los regímenes de promoción industrial, minera o regional, etc. Cabe señalar que con posterioridad la supuesta “igualdad” de derechos no fue tal, debido a la proliferación de tratados bilaterales de promoción y protección de la inversión extranjera en los noventa, a partir de los cuales los inversores extranjeros contaron (y cuentan) con la alternativa de recurrir a tribunales arbitrales internacionales frente a casi cualquier controversia con el Estado, posibilidad a la que naturalmente no tienen acceso sus similares de origen nacional (Stanley, 2004).

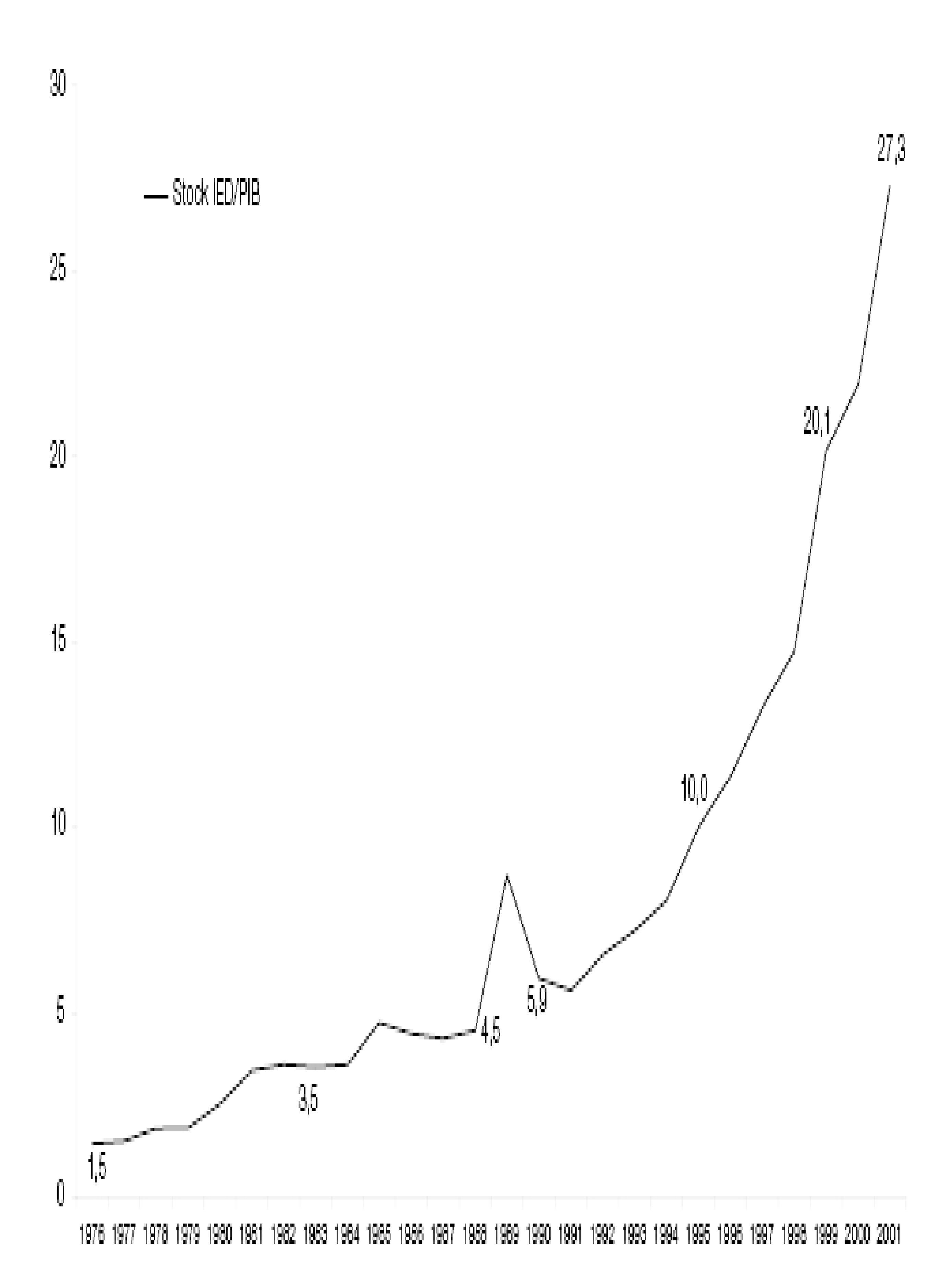
Otro aspecto controversial es que la nueva norma, desconociendo las prácticas usuales de las empresas transnacionales (recurrencia a precios de transferencia, autopréstamos con condiciones leoninas, prácticas desleales en el comercio cautivo, etc.), señala que los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la empresa que de manera directa o indirecta la controle u otra filial de esta última serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre entes independientes. Se trata, sin duda, de una clara y lapidaria respuesta política, normativa e ideológica al criterio adoptado por la Corte Suprema de Justicia de la Nación cuando, en 1973, confirmó dos fallos señeros en cuanto a la relación entre filiales y casas matrices, como fueron los de Swift-Deltec y Parke Davis. En el primero, el entonces juez Salvador María Lozada rechazó el concurso preventivo presentado por Swift, declarándola en quiebra al igual que a las otras sociedades del mismo grupo económico (Deltec). En el segundo, no se le permitió a Parke Davis deducir de su balance impositivo las acreditaciones en concepto de regalías a favor de su casa matriz, dada la total subordinación de la primera. Solo en ese escenario puede interpretarse el peculiar contenido de dicho artículo que no hace más que transgredir todo principio mínimo de “realidad económica”, a punto tal de considerar “entes independientes” a una filial de su controlante.

En este breve repaso no puede dejar de mencionarse la eliminación de las restricciones a la compra de empresas nacionales por parte del capital foráneo, es decir, una de las principales modalidades de inversión que luego tuvo lugar en el patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera. Se trata de un tipo de inversión que prácticamente no tiene impactos en incrementar el acervo

de capital y las capacidades productivas domésticas, ya que consiste en un simple "cambio de manos". Asimismo, cabe apuntar que, en los años noventa, en un contexto signado por la desregulación de los mercados y las privatizaciones, se avanzó significativamente en la supresión de las restricciones sectoriales que ya había puesto en marcha la última dictadura cívico-militar. Se trata, por ejemplo, de la supresión del requisito de aprobación previa de aquellas inversiones foráneas que se destinaran a la "defensa y seguridad nacional"; la "prestación de servicios públicos, sanitarios, postales y de electricidad, gas, transporte y telecomunicaciones"; las "radioemisoras, estaciones de televisión, diarios, revistas y editoriales"; la energía; la educación; los "bancos, seguros y entidades financieras". Asimismo se eliminó el Registro de Inversiones Extranjeras a cargo del Banco Central de la República Argentina, el impuesto especial a los beneficios extraordinarios y ciertos requisitos para la repatriación de capitales. En estos dos últimos casos, el Decreto 1853/93 dispuso que los inversores extranjeros podrán transferir al exterior las utilidades líquidas y realizadas provenientes de sus inversiones, así como repatriar su inversión, sin condicionante alguno.

Sin embargo, más allá de las volatilidades propias del período que comprende el régimen dictatorial y la gestión democrática posterior (1976-1989), enmarcadas en una fase de estancamiento económico, la restauración de un "clima de inversión" sumamente atractivo para los capitales transnacionales por lo concesivo no tuvo repercusiones trascendentes en cuanto al volumen de las inversiones extranjeras en esos años. Más aún si se considera la expansión de la internacionalización productiva que tuvo en el incremento de la IED en los países subdesarrollados a uno de sus elementos distintivos (Arceo, 2011). Como se puede observar en el gráfico 2.3, en la economía argentina se mantuvo una leve expansión del stock de IED sobre el PBI. En cambio, sí se advierte en este período un cambio significativo en la composición sectorial de las inversiones extranjeras que, en la generalidad de los casos, es compatible con las propias mutaciones del régimen de acumulación. La mayor afluencia de capitales extranjeros fue hacia las entidades financieras y bancarias (15 bancos transnacionales se integran a la economía nacional especializados en la operatoria externa o, más precisamente, en la valorización financiera a escala mundial) y a la actividad petrolera en el marco de los "aportes transitorios" para explotar yacimientos de YPF. En contraposición, se advierte una significativa pérdida de importancia de las radicaciones en la industria conforme al agudo cuadro de desindustrialización que signó esta etapa (Azpiazu, 1992).

Gráfico 2.3. Stock de inversión extranjera directa como porcentaje del PBI, 1976-2001 (porcentajes)



30
25
20
15
10
5
0
Stock IED/PIB
27,3
20,1
10,0
5,9
4,5
3,5
1,5
1976 1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (Unctad).

A juicio de Azpiazu, Basualdo y Kosacoff (1986), pese a los importantes estímulos que se brindaron a las inversiones externas, estas fueron de escasa magnitud debido a las condiciones recesivas que predominaron desde mediados del decenio de 1970 y a la desconfianza acerca de la continuidad de la política de apertura. Así, cuando se contraen las oportunidades que ofrece el mercado a corto y mediano plazo, no resulta suficiente el establecimiento de un marco institucional favorable a dichas inversiones (Azpiazu, Basualdo y Kosacoff, 1986; Sourrouille, Gatto y Kosacoff, 1984).[24]

En el cuadro 2.1 se constata que no solo la inversión extranjera directa en la Argentina fue inferior a la de Brasil y México en el período 1977-1985, sino que las nuevas inversiones (es decir, excluyendo a la reinversión de utilidades) representaron una porción inferior de la inversión extranjera de la época. En la Argentina las nuevas inversiones tuvieron una gravitación del 37,9%, cuando en Brasil fueron del 60,2% y en México del 50,8%. Resulta un hecho para nada menor que, en el país, por cada dólar que ingresó como nueva inversión se fueron 1,68 por la remisión de utilidades. Ello contrasta con lo ocurrido en Brasil y México, donde por cada dólar que ingresó como nueva inversión se remitieron alrededor de 0,6 por la vía de la remisión de utilidades.

Los bajos niveles de inversión de fines de los años setenta y los años ochenta fueron contemporáneos no solo a los cambios sectoriales mencionados, sino también a profundas transformaciones en las estrategias del capital extranjero. Al respecto, cabe mencionar que en esta etapa se advierte una expansión de las empresas extranjeras o nacionales que integraban un grupo o conglomerado empresario, es decir, aquellas donde las sociedades anónimas de distinto tamaño e insertas en diferentes actividades económicas actuaban bajo una misma dirección estratégica en función de las órdenes de uno o generalmente varios accionistas que controlaban la propiedad de todas ellas. Este es el momento histórico en que esta forma de propiedad (el grupo económico local o los conglomerados extranjeros) resultó predominante en el poder económico y, por lo tanto, en la conducción de la realidad económica y social del país (Azpiazu,

Basualdo y Khavisse, 1984).

Cuadro 2.1. Composición de la inversión extranjera directa en la Argentina, Brasil y México, 1977-1985 (millones de dólares de 1986)

	Argentina	Brasil	México
Inversión extranjera total	3450	20.398	11.362
• Reinversión de utilidades	2143	8115	5594
• Nueva inversión	1307	12.283	5768
Utilidades	4339	15.276	9055
• Remisión de utilidades	2196	7161	3461
• Reinversión de utilidades	2143	8115	5594
Utilidades remitidas/nuevas inversiones	1,68	0,58	0,60

Fuente: elaboración propia sobre la base de Azpiazu (clase 11 de Economía Política Argentina II de 2010, maestría en Economía Política de Flacso) e información de la Dirección de Inversiones Extranjeras del Ministerio de Economía y del Balance of Payments Statistics, Yearbook 1986, 1987, 1988 del FMI.

Esto se constata al advertir que, a diferencia de la sustitución de importaciones donde predominaba la sociedad anónima, durante la última dictadura cívico-militar las empresas extranjeras que se expandieron y accedieron a la cúpula industrial del país fueron las que adoptaron una estrategia de diversificación y/o integración (Basualdo, 1984a), en tanto que las especializadas en un sector de la producción industrial tendieron a perder posiciones o directamente repatriaron sus actividades (Basualdo, Lifschitz y Roca, 1988).

Si bien no se trata de un fenómeno nuevo, como se revisa en el capítulo 3 de este libro, la literatura especializada advierte una profundización a partir de la última dictadura. En una investigación de Basualdo (1984a) se cuantifica la importancia de la diversificación o integración del capital extranjero en 1973 y se arriba a la conclusión de que las empresas transnacionales con más de 5 subsidiarias abarcaban el 51% de las subsidiarias que operaban en la economía argentina con preponderancia en el ámbito fabril.[25] Otro trabajo de Basualdo del mismo año (1984b), cuyo análisis se profundiza en el capítulo 3, se sustenta en una base de datos que identifica 586 casas matrices de 1709 subsidiarias locales, que generan prácticamente el 75% del valor de producción correspondiente a las firmas extranjeras de acuerdo con las estimaciones existentes para el Censo Económico Nacional de 1974. Pues bien, esta estrategia a la integración y/o diversificación de las empresas extranjeras se acentúa durante la última dictadura cívico-militar, ya que las compañías transnacionales con mayor cantidad de subsidiarias (10 o más) incrementaron su peso en la producción industrial de las firmas extranjeras (Basualdo, 1985). Este proceso obedeció a un conjunto de factores, entre los que se destacan:

La reforma financiera de 1977 mediante la liberalización de la tasa de interés y la posterior convergencia entre las altas tasas de interés con la disminución de los aranceles a la importación y la subvaluación del dólar hicieron que la articulación entre la actividad financiera y la producción industrial a través de la propiedad asumieran una importancia estratégica. Eso les permitió a las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas tener un acceso fluido a los recursos financieros en una etapa en la que la carencia significó la quiebra de numerosas empresas productivas. Asimismo, la inserción financiera de las empresas extranjeras diversificadas y/o integradas les otorgó la posibilidad de contar con una estructura especializada para poder maximizar la ganancia financiera del excedente obtenido en la propia actividad industrial en un contexto de plena vigencia de la valorización financiera como eje ordenador de las relaciones económicas.

La diversificación sectorial les permitió participar de las actividades con mayor tasa de retorno del período, como fue el caso en un momento de la producción agropecuaria, de la construcción en otro momento y de la propia actividad financiera, es decir, aprovechar las modificaciones en los precios relativos para reasignar el excedente dentro de las firmas del grupo.

La demanda estatal se dirigió a este tipo de empresas y se produjo el desplazamiento de las empresas estatales en aquellos mercados en los que competían con estos capitales, como fue el caso del petróleo (Basualdo, 1985; Basualdo y Barrera, 2015).

Una investigación posterior avanzó en esta línea de análisis a través de un estudio exhaustivo de la propiedad, no solo de los conglomerados extranjeros, sino también de los grupos económicos locales que integraban la cúpula empresaria (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1991). Allí se constató que en los años ochenta había 30 grupos económicos y otros tantos conglomerados transnacionales que controlaban una porción mayoritaria del capital accionario de las mayores empresas del país. Tales conjuntos económicos eran propietarios de más de 1000 firmas ubicadas en diferentes sectores de la actividad económica

y habían detentado una significativa presencia en los procesos de endeudamiento externo, promoción industrial y la capitalización de la deuda externa. Al respecto, vale apuntar que las empresas extranjeras, que habían tenido vedado hasta mediados de los setenta el acceso a los beneficios otorgados por la promoción industrial, fueron las que mayor participación tuvieron en los primeros programas de capitalización de la deuda externa vinculados a la instalación de nuevas inversiones (Basualdo y Fuchs, 1989). No se trató de una cuestión menor si se considera que la expansión de las grandes empresas en los años ochenta no estuvo basada en el crecimiento económico sino en un proceso de redistribución del ingreso, donde la reducción de la participación de los asalariados en el ingreso hizo posible las transferencias y los subsidios estatales, así como los beneficios financieros que consolidaron a la nueva cúpula (Basualdo, 2006).

En el marco de estas transformaciones estructurales en las estrategias de inversión de las empresas transnacionales, se desarrolla en la década de 1990 el período de mayor afluencia de la inversión extranjera directa durante la valorización financiera. Los años noventa se constituyen como un "antes y un después" en el análisis de la trayectoria del capital extranjero en el país. Desde el punto de vista cuantitativo, como se observa en el gráfico 2.3, el stock de IED creció del 5,9% al 27,3% del PBI entre 1990 y 2001, un ascenso de magnitud muy superior a la registrada entre 1976 y 1989.

Esto no solo se vincula con una mayor laxitud en el andamiaje normativo, que se torna en los años noventa aún más atractivo para los inversores foráneos que el de la última dictadura cívico-militar, sino que además estuvo articulado con diversos factores domésticos de atracción (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011). Entre otros, se destacan, en primer lugar, la vigencia de políticas públicas como la liberalización comercial y financiera, la "desregulación" de una amplia gama de mercados, las privatizaciones y la extrema liberalización del régimen legal con el establecimiento de distintas garantías y beneficios para los inversionistas extranjeros, como las ventajas provenientes de la importación de bienes de capital, la reducción arancelaria y la adopción de sistemas de promoción (plantas "llave en mano", admisión temporaria, etc.) que facilitaron el establecimiento local de firmas extranjeras, utilizando la misma red de proveedores que el resto de las filiales de su casa matriz. Segundo, la celebración de tratados bilaterales de inversión con cláusulas "leoninas" para la Argentina. Tercero, la decisión gubernamental de consolidar el Mercosur, con la consiguiente ampliación de la demanda "interna" y la posibilidad de desplegar estrategias de complementación

productiva y comercial entre filiales radicadas en el país miembro (sobre todo en Brasil). Cuarto, la vigencia de importantes incentivos de carácter institucional como el régimen especial de promoción al sector automotor. Quinto, la sobrevaluación de la moneda doméstica en el marco del esquema de convertibilidad, que en algunos sectores viabilizó la obtención de una elevada, en términos internacionales, masa de ganancia en dólares. En efecto, se trata de un período en el que se ensancharon los campos de inversión sobre todo en las actividades ligadas a los servicios privatizados (Azpiazu, 1995; Manzanelli, 2016a).

En cuanto a sus modalidades es importante señalar que, a diferencia de otras etapas históricas, como bajo la segunda sustitución de importaciones, la creciente injerencia del capital extranjero en el marco de las políticas del neoliberalismo no trajo aparejados aportes relevantes en materia de expansión del acervo de capital, ni mucho menos una redefinición del perfil de especialización productivo-industrial, ni “efecto derrame” alguno. La IED se orientó mayoritariamente, en cambio, a la adquisición total o parcial de empresas y conglomerados de origen nacional, es decir, a la centralización económica. Según Chudnovsky y López (2001) entre el 62% y el 65% de los flujos de IED estuvieron vinculados con operaciones de “fusiones y adquisiciones” durante el decenio de 1990. Este proceso estuvo sustentado, sobre todo, en la privatización de las empresas públicas (Azpiazu, 1995; Azpiazu y Basualdo, 1995a).

Cabe mencionar que las asociaciones empresarias que fueron “beneficiarias” de la privatización incluyeron a grandes grupos económicos locales que aportaron su conocimiento de los servicios por ser proveedores de estos y, sobre todo, por su influencia sobre el Estado, a bancos foráneos o locales y contratistas públicos locales que capitalizaron títulos de la deuda externa y/o interna, y a un conjunto de empresas transnacionales que en general aportaron su capacidad y experiencia tecnológica y de gestión (Basualdo, 2001). Sin embargo, desde mediados de los noventa comenzó un proceso en el cual los grupos económicos locales llevaron a cabo una acentuada transferencia de sus empresas industriales que fue acompañada por la venta de sus participaciones en el capital de las empresas privatizadas (Basualdo, 2000). Esas participaciones fueron adquiridas por capitales extranjeros y provocaron una marcada desnacionalización del entramado empresario que se manifestó en prácticamente la totalidad de los sectores de actividad (Azpiazu, 2003).

El ocaso del capital nacional y el afianzamiento del extranjero no estuvieron

sustentados en la mejor trayectoria de las empresas controladas por este último, sino por el acentuado proceso de transferencia del capital de las corporaciones de los grupos económicos locales, cuyos ingresos patrimoniales fueron fugados en una parte importante al exterior. Como era de esperar por la significación que habían asumido los grupos locales, este “cambio de manos” vino acompañado de un aumento del liderazgo del capital extranjero en términos de las ventas de la cúpula empresaria, las exportaciones y el saldo de su balanza comercial (Azpiazu, Basualdo, Arceo y Wainer, 2009; Chudnovsky y López, 2001; Manzanelli y Schorr, 2012 y Azpiazu y Schorr, 2010). Este es el punto de partida para el examen del desempeño del capital extranjero en las primeras dos décadas del siglo XXI que se abordará en las próximas secciones.

El auge y la declinación del proceso de extranjerización en la actualidad

La concentración y extranjerización en las primeras dos décadas del siglo XXI

En la generalidad de los casos la literatura sobre el grado de concentración y extranjerización de la economía argentina durante el siglo XXI se ocupó de tres dimensiones que merecen ser destacadas. La primera guarda relación con la trayectoria del grado de concentración y la segunda con las estrategias de acumulación predominantes de la cúpula empresaria o, más puntualmente, con la denominada “reticencia inversora” de estos actores económicos y la tendencia de la fuga de capitales al exterior. Ambas cuestiones tienen una relación intrínseca con el objeto de estudio de este capítulo, ya que el accionar del capital extranjero fue predominante en la cúpula empresaria. De allí que la tercera dimensión abordada por la literatura que interesa particularmente aquí es el análisis del proceso de extranjerización del núcleo duro del poder económico doméstico, que está estrechamente vinculado con lo anterior.[26]

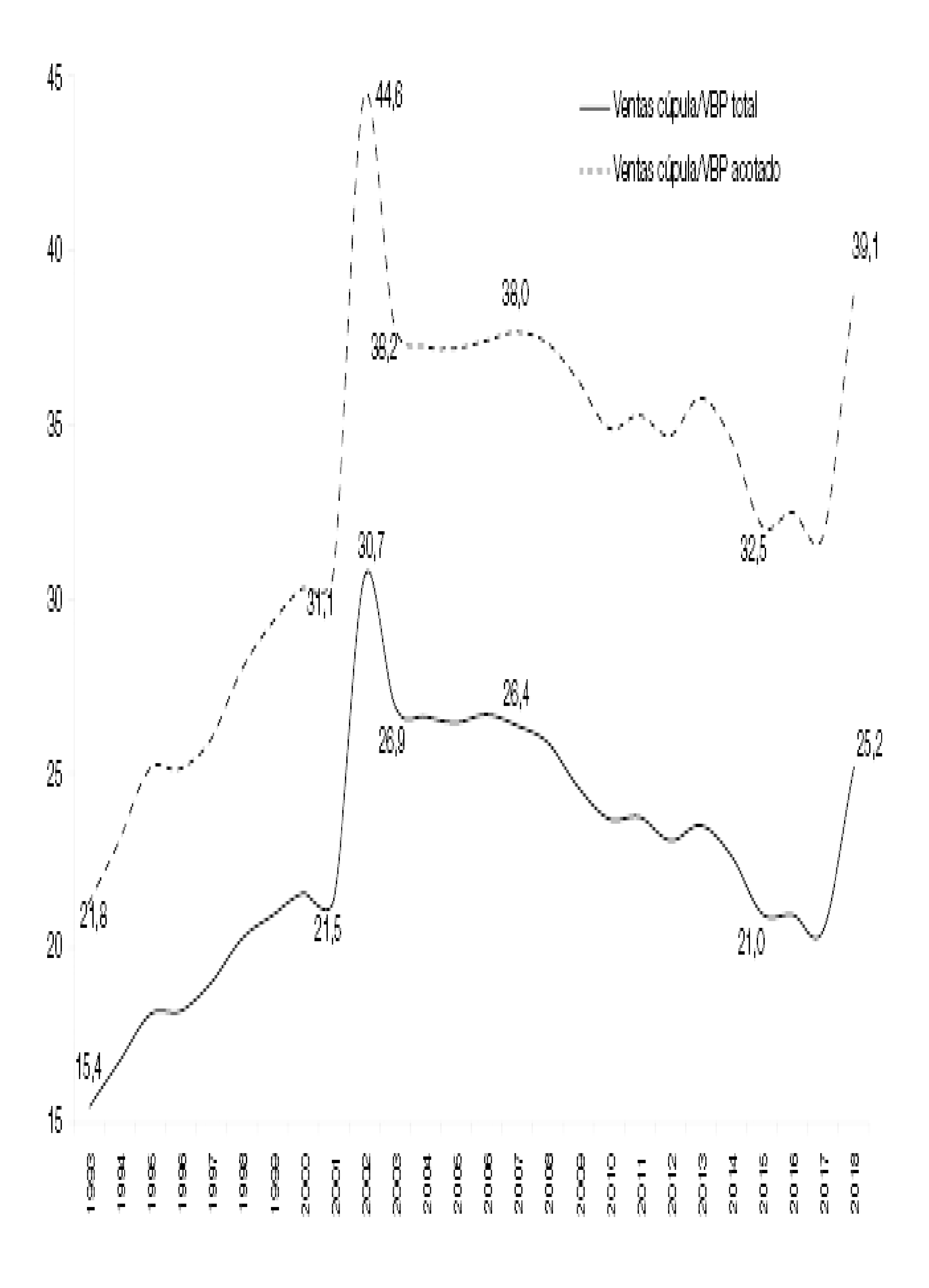
La trayectoria de la concentración

Existe consenso respecto del “salto cuantitativo” que experimentó la concentración económica en el marco de la megadevaluación de la moneda en 2002, y el sostenimiento durante el primer gobierno kirchnerista (2003-2007) de un estadio de concentración inferior al pico de 2002, pero que permaneció estable y en niveles muy superiores a los de 2001.[27] En cambio, la trayectoria de la concentración durante los gobiernos de Cristina Fernández de Kirchner (2008-2015) divide aguas entre aquellos trabajos que plantean que el grado de concentración mantuvo un comportamiento errático o incluso que aumentó (véanse, por ejemplo, Gaggero y Schorr, 2016 y Schorr, 2021) y los que señalan

una tendencia descendente en este período (Manzanelli y Basualdo, 2017).

La información proporcionada en el gráfico 2.4 abona evidencias a la hipótesis que afirma que en esta segunda etapa se produjo una reducción del grado de concentración económica: la incidencia de las ventas de las 200 firmas no financieras de mayor facturación anual en el valor de producción del total del país se redujo del 26,4% en 2007 al 21,0% en 2015. Por su parte, la importancia de las ventas de las 200 empresas más grandes también descendió si se las contrasta con el valor de producción "acotado" a los sectores en que estas empresas operan (del 38,0% en 2007 al 32,5% en 2015). Este proceso estuvo acompañado de profundos cambios en la propiedad y ubicación de las grandes firmas, ligados a la compraventa de las corporaciones y especialmente a la reversión de algunas privatizaciones de las empresas estatales, habiendo sido la más importante la recuperación por parte del Estado de la mayoría accionaria de YPF.

Gráfico 2.4. Incidencia de las ventas de las 200 empresas de mayor facturación anual en el valor bruto de producción total del país y en el valor bruto de producción acotado, 1993-2018 (porcentajes)


Ventas cúpula/VBP total
Ventas cúpula/VBP acotado
45
40
35
30
25
20
15
44,6
39,1
38,0
36,2
30,7
31,1
32,5
26,9
26,4
25,2
21,8
21,5
21,0
15,4
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Nota: El valor de producción acotado excluye a las siguientes ramas de actividad: agricultura, ganadería, caza y silvicultura; pesca; hoteles y restaurantes; intermediación financiera; el subítem "resto" de actividades inmobiliarias; administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; enseñanza; servicios sociales y de salud; los subítems "asociaciones" y "servicios culturales y deportivos; otras actividades de servicios comunitarias, sociales y personales; y hogares privados con servicio doméstico.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso y el Indec.

De este modo, el descenso de la concentración económica durante los gobiernos kirchneristas permitió retornar a los niveles consolidados en el ocaso de la primera modalidad de la valorización financiera, es decir, en forma previa al "salto cuantitativo" que provocó la megadevaluación en 2002. Cabe señalar que esta situación fue contemporánea no solo a un escenario de elevado crecimiento económico (el PBI se expandió al 4,1% anual acumulativo entre 2003 y 2015, aunque tendió a morigerarse sobre el final del ciclo), sino también a diversos avances en la distribución del ingreso entre 2003 y 2015, como es el caso del aumento del 49,8% del salario real promedio, la reducción de la desocupación del 17,3% al 6,5% de la población económicamente activa y de los niveles de pobreza del 57,8% al 29,7% de la población medidos bajo la metodología elaborada por el Indec en 2016 (Manzanelli y Basualdo, 2017). Estos rasgos progresivos en materia distributiva se sostuvieron, a pesar de la irrupción de la crisis mundial y la emergencia de la restricción externa, durante la segunda etapa del ciclo de gobiernos kirchneristas, cuando se conformó una forma de Estado específico denominado "nacional y popular" (Manzanelli y Basualdo, 2017). Pues bien, estos avances en la distribución del ingreso a favor de los sectores sociales subalternos tuvieron su correlato también en el seno del entramado empresarial, al menos en lo que concierne a la concentración del valor de producción.

Posteriormente, el advenimiento del gobierno de la alianza Cambiemos, sustentado en una nueva modalidad de la valorización financiera, detuvo esta tendencia descendente y se registró un nuevo “salto cuantitativo” del grado de concentración en el marco de la devaluación de 2018. Así, la incidencia de las 200 empresas en el valor de producción total del país ascendió a 25,2% en 2018, apenas por debajo de 2007. Su peso en el valor de producción “acotado” trepó al 39,1%, el mayor nivel de la serie 1993-2018 con la única excepción de 2002.

Si bien al cierre de este libro no había evidencias disponibles sobre el peso de las 200 empresas más grandes en 2019, todo parece indicar que la devaluación de ese año –que obedeció, como en 2018, a la consumación de la valorización financiera y la consiguiente fuga de capitales al exterior– tendió a incrementar aún más los niveles de concentración económica.[28] Lo propio cabe suponer, aunque por otras razones, en el marco de la pandemia sanitaria que se inició en 2020.

En efecto, no es una cuestión para nada menor que los dos momentos en los que se advierte un “salto cuantitativo” en la concentración económica durante las primeras dos décadas del siglo XXI obedecieron a episodios de fuerte devaluación de la moneda, que a su vez operaron como la salida a las crisis derivadas de la valorización financiera como eje predominante del proceso de acumulación de capital. Son, por consiguiente, procesos de concentración que no tienen su fundamento principal en la inversión de la cúpula empresaria y, como derivación de ella, en un incremento de su capacidad de producción por encima del resto, sino que se fundan en transferencias de ingresos y activos a favor de este puñado de grandes capitales.

La reducida propensión inversora

La especificidad que asume el proceso de concentración económica durante las primeras dos décadas del siglo XXI no está para nada disociada de la segunda dimensión de análisis que comprende los hallazgos de diversas investigaciones acerca de la estrategia de acumulación preponderante en el panel de grandes empresas: la denominada “reticencia inversora” o “reducida propensión inversora”. Los trabajos pioneros en este sentido mostraron que en las

corporaciones de mayor tamaño se advertía una ampliación de la brecha entre las ganancias y la inversión en un contexto de incremento sistemático del consumo privado y elevadas rentabilidades. Esta “reticencia inversora” del gran capital se asociaría a la elevada presencia del capital extranjero en la cúpula empresaria (Azpiazu y Manzanelli, 2011; Manzanelli, 2011).

Ese fenómeno es llamativo y relevante porque, como se apuntó en la sección anterior de este capítulo, la teoría económica indica que cuando se incrementa el nivel de rentabilidad y el consumo privado (que incide en las expectativas y por ende en la rentabilidad esperada) se tienden a ampliar los campos de inversión. Kalecki (1995) sostiene que los empresarios van a invertir hasta que deje ser redituable y solo tomarán nuevas decisiones de inversión si se ensanchan los límites (o campos) de la inversión. Esos límites están condicionados por los recursos disponibles de la empresa (ahorro interno), las perspectivas de ganancias y el stock de capital fijo. Diversos autores avanzaron, posteriormente, en la necesidad de considerar el grado de utilización de la capacidad instalada (Amadeo, 1986; Lavoie, 1995) y la variación de la demanda en tanto incide en las expectativas de realización de las ventas y en la rentabilidad esperada (Skott, 1989). Pues bien, en un contexto en el que los diversos estímulos macroeconómicos tendieron a ensanchar los campos de la inversión en la economía argentina, como fue el período 2003-2011, los grandes empresarios tuvieron una pobre performance en cuanto a la reinversión de las utilidades, situación que perduró en el decenio siguiente tanto en la etapa de relativo estancamiento de los indicadores que inciden en la inversión (2012-2015) como en la recesión que tuvo lugar durante el gobierno de la alianza Cambiemos.

En otros trabajos se avanzó en dilucidar que la reducida propensión inversora no constituía un rasgo generalizado en las grandes empresas, sino que se explicaba por el papel desempeñado por las grandes empresas industriales (Manzanelli, 2016a), cuyos imperativos a la inversión son distintos a los de los sectores no transables (servicios) y los que se asocian a la dotación de recursos naturales en la medida en que su actividad está más expuesta a la competencia internacional y a las estrategias globales de acumulación de las grandes firmas transnacionales. Así, en las grandes empresas no industriales la tasa de inversión fue elevada durante las primeras dos décadas del siglo XXI (Manzanelli, 2016a), sin embargo, en las grandes corporaciones industriales se constató una baja tasa de inversión desde diversos puntos de vista: fue menor que la del decenio de 1990, fue más baja que la tasa de inversión nacional y también fue reducida si se tienen en cuenta los márgenes de ganancia del período y los estándares internacionales

(Manzanelli y Calvo, 2020). En este último aspecto se comprobó que, en el período 2003-2015, las filiales industriales de las transnacionales estadounidenses registraron una tasa de inversión en la economía argentina (8,9% sobre valor agregado) sumamente inferior a las que se registraron en Brasil (19,3%), México (17,8%), los países centrales (15,6%), China (22,7%) y los países del sudeste asiático (19,9%) (Manzanelli y Calvo, 2020).

Al respecto, cabe apuntar que las empresas extranjeras son determinantes en el comportamiento del panel de las grandes empresas industriales y en el del conjunto de la industria manufacturera. En un estudio que aborda el período 2003-2009 se constató que el peso relativo de la cúpula industrial en el valor de producción total de la industria fue de 40,9% y que, de las 100 empresas que integran la cúpula industrial, 66 estaban controladas por el capital extranjero, cuya incidencia en las ventas alcanzaba el 68% de la cúpula fabril. En ese trabajo también se advirtió que la tasa de inversión de estas empresas extranjeras industriales fue de tan solo el 10,8% sobre el valor agregado, cuando el margen de ganancias había ascendido al 34,6% (Manzanelli y Schorr, 2012).

En efecto, la elevada presencia del capital foráneo en el espectro fabril y las evidencias disponibles sobre la “reticencia inversora” sectorial permiten inferir a modo de hipótesis que las empresas transnacionales desplegaron una estrategia que priorizó ajustar por precio en lugar de cantidad en un contexto expansivo para priorizar la remisión de excedente al exterior por múltiples formas (remisión de utilidades, pagos por transferencia tecnológica, precios de transferencia con la casa matriz, fuga de capitales, entre otros). Esta hipótesis tiene sustento empírico si se tiene en cuenta que las ramas altamente concentradas en la industria, donde operan las empresas que integran la cúpula industrial, incrementaron sus precios por encima del promedio de los precios mayoristas industriales en el período 2001-2014 (Manzanelli y Schorr, 2013 y Manzanelli, 2016b).

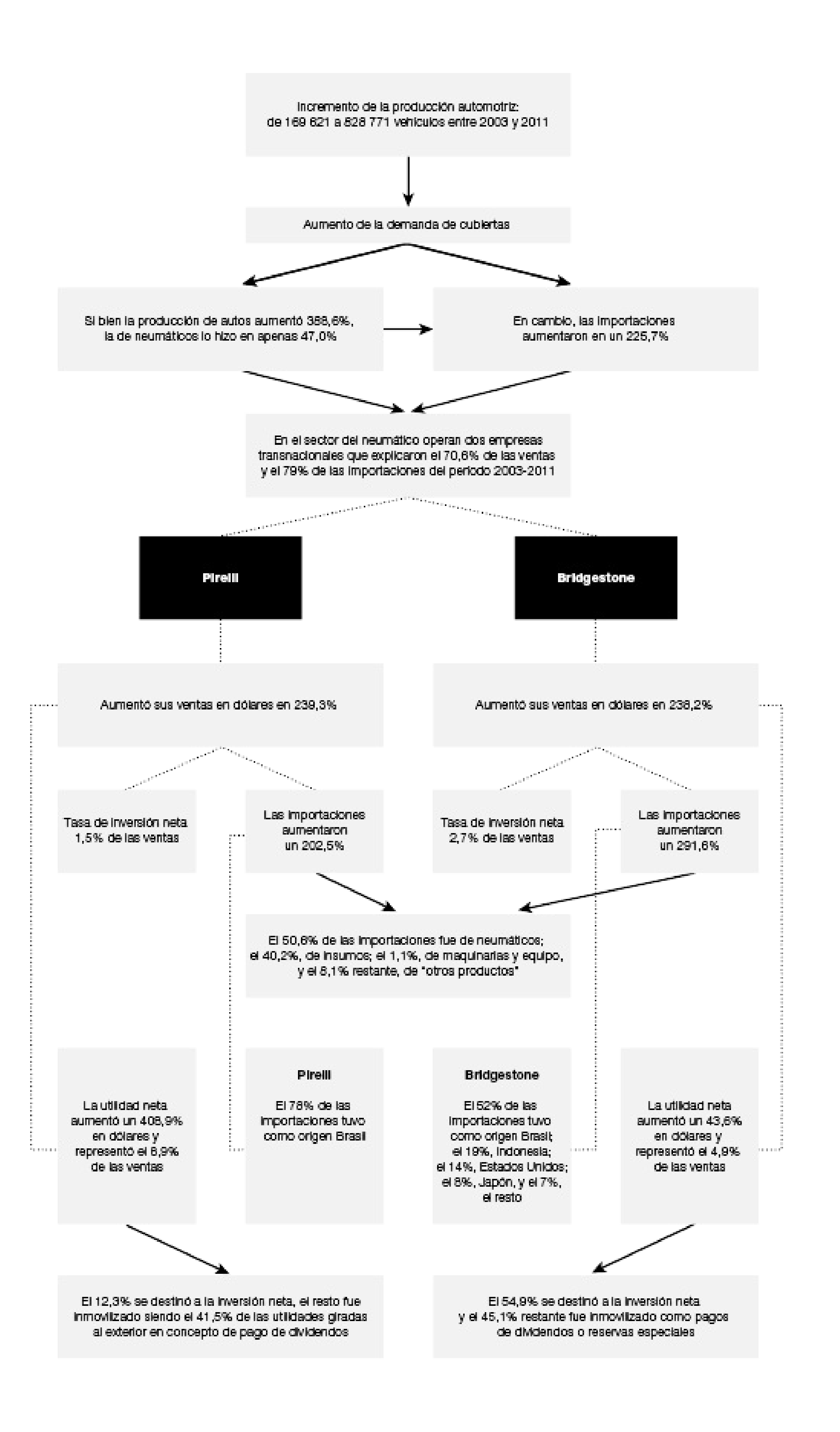
En última instancia, todo ello pone de manifiesto las consecuencias que tuvieron la internacionalización productiva y la emergencia de economías abiertas a partir de los años ochenta sobre los elementos que tienden a atraer (o no) a la inversión extranjera en particular y a la inversión de las grandes empresas industriales en general, ya que los estímulos macroeconómicos –como es el aumento del nivel de rentabilidad y el consumo– constituyen hoy una condición necesaria, pero no suficiente, para ampliar los campos de inversión. En el caso del capital extranjero esto se debe al hecho de que la nueva empresa transnacional es cada

vez menos una “empresa miniatura” de su casa matriz que busca ganar mercados saltando las barreras aduaneras, como ocurría en las economías cerradas de posguerra (la forma de “repetición” de la producción en el sentido de Trajtenberg y Vigorito, 1981), y cada vez más empresas globales que tienden a deslocalizar los procesos productivos con el fin de maximizar la rentabilidad global (Arceo, 2011; Milberg y Winkler, 2013).

A simple título ilustrativo de las estrategias actuales de las firmas transnacionales y la denominada “reducida propensión inversora” ante escenarios de incremento de la demanda y la rentabilidad, en el diagrama 2.1 constan los casos de Pirelli y Bridgestone, las dos empresas extranjeras que operan en la industria del neumático y explican el 70,6% de las ventas del sector en el período 2003-2011. En la actualidad, la firma Bridgestone es de origen japonés, ya que adquirió en 1988 a la estadounidense Firestone, cuya primera sucursal en el país data de 1915 y su primera planta fabril de 1931. Por su parte, Pirelli es una compañía italiana que inició su radicación en el país en 1910 y comenzó a producir en 1917. Recientemente el grupo ChemChina adquirió una porción relevante del paquete accionario de su casa matriz. Las asociaciones no constituyen una excepción de esta empresa italiana, ya que, como se verá con mayor detalle en el capítulo 3 de este libro, en 1971 se había unido a Dunlop de Inglaterra. Cabe señalar que tanto Bridgestone como Pirelli constituyen empresas transnacionales especializadas, es decir, que controlan menos de 6 subsidiarias en el país.

En el esquema propuesto se considera el período 2003-2011 por constituirse en una etapa de elevado crecimiento económico y de la producción de vehículos, lo que redundó en un aumento proporcional de la demanda de cubiertas. Sin embargo, si bien la producción de vehículos aumentó 388,6% entre 2003 y 2011, la de neumáticos apenas lo hizo en 47,0%, es decir, muy por debajo de los requerimientos sectoriales. De allí que el aumento de la demanda fue cubierto principalmente con las importaciones de neumáticos, que aumentaron 225,7% (el 79% de estas fue explicado por Pirelli y Bridgestone).

Diagrama 2.1. Estrategias de las empresas transnacionales de la industria del neumático (Pirelli y Bridgestone) en un escenario de incremento de la demanda interna de cubiertas, período 2003-2011



Incremento de la producción automotriz: de 169 621 a 828 771 vehículos entre 2003 y 2011
Aumento de la demanda de cubiertas
Si bien la producción de autos aumentó 388,6%, la de neumáticos lo hizo en apenas 47,0%
En cambio, las importaciones aumentaron en un 225,7%
En el sector del neumático operan dos empresas transnacionales que explicaron el 70,6% de las ventas y el 79% de las importaciones del periodo 2003-2011
Pirelli
Bridgestone
Aumentó sus ventas en dólares en 239,3%
Aumentó sus ventas en dólares en 236,2%
Tasa de inversión neta 1,5% de las ventas
Las importaciones aumentaron un 202,5%
Tasa de inversión neta 2,7% de las ventas
Las importaciones aumentaron un 291,6%
El 50,6% de las importaciones fue de neumáticos; el 40,2%, de insumos; el 1,1%, de maquinarias y equipo, y el 8,1% restante, de "otros productos"
La utilidad neta aumentó un 408,9% en dólares y representó el 6,9% de las ventas
Pirelli
El 78% de las importaciones tuvo como origen Brasil
Bridgestone
El 52% de las importaciones tuvo como origen Brasil; el 19%, Indonesia; el 14%, Estados Unidos; el 8%, Japón, y el 7%, el resto
La utilidad neta aumentó un 43,6% en dólares y representó el 4,9% de las ventas
El 12,3% se destinó a la inversión neta, el resto fue inmovilizado siendo el 41,5% de las utilidades giradas al exterior en concepto de pago de dividendos
El 54,9% se destinó a la inversión neta y el 45,1% restante fue inmovilizado como pagos de dividendos o reservas especiales

Fuente: Elaboración propia sobre la base de balances empresarios, Nosis, Adefa, Sutna y Ministerio de Industria (CEP).

Pues bien, el leve aumento de la producción sectorial contrasta con el significativo incremento de las ventas de ambas firmas (en torno a 240% en dólares en el período considerado), que sin duda no fue logrado a partir de la tracción de la inversión, ya que su tasa de inversión neta fue especialmente reducida en Pirelli (1,5% sobre ventas) y del 2,7% en Bridgestone, sino por el aumento de sus importaciones. Al respecto, cabe apuntar que más de la mitad de las importaciones del período de estas dos empresas fueron neumáticos finales y solo el 1,1% maquinarias y equipos, en tanto que el 78% de las importaciones de Pirelli y el 52% de las de Bridgestone provinieron de Brasil. Es decir, presumiblemente se trató en lo fundamental de importaciones intracorporativas que aprovecharon el cuasi libre comercio que establece el régimen automotriz en el marco del Mercosur.[29]

Es importante remarcar que no se trató de una estrategia derivada de los escasos recursos internos, ya que la utilidad neta en dólares aumentó en 408,9% en el caso de Pirelli, y en menor medida en Bridgestone (43,6%). Al observar la utilidad neta sobre ventas cabe señalar que la de Pirelli (8,9%) fue elevada respecto del promedio de la cúpula (7,6%), en tanto que la de Bridgestone estuvo por debajo (4,9%). Así, en el contexto de fuerte incremento de la demanda de cubiertas el 41,5% de las utilidades apropiadas por parte de Pirelli fueron giradas al exterior en concepto de pago de dividendos, en tanto que solo el 12,3% se destinó a la inversión. Por su parte, en el caso de Bridgestone el 45,1% de las utilidades fueron inmovilizadas como reservas especiales y, en menor medida, pago de dividendos, destinando una porción superior a la de Pirelli de sus ganancias a la inversión neta (54,9%).

En efecto, la rentabilidad obtenida internamente no se constituyó como un vehículo que promueva la integración sectorial aportando al proceso de recuperación industrial durante el ciclo de gobiernos kirchneristas. Por el contrario, con rasgos similares a la etapa sustitutiva, pero con las especificidades que emanan de la apertura económica y la internacionalización productiva, esas utilidades tendieron a distorsionar, y en algún sentido bloquear, el desarrollo

industrial a partir de la inmovilización de estas y del giro de dividendos a sus casas matrices, respondiendo a los estímulos de la demanda por la vía de las importaciones intracorporativas, sobre todo de sus fábricas en Brasil. Asimismo, los precios mayoristas de cubiertas de caucho se incrementaron 27% por encima del nivel general entre 2002 y 2011 y 63% por encima del de los vehículos automotores (datos del índice de precios mayoristas del Indec).

De esta manera, se acentúan las tendencias señaladas por Sourrouille, Kosacoff y Lucángeli (1985) cuando planteaban que en el marco de la sustitución de importaciones la posibilidad de abrir sus operaciones al exterior estaba sujeta de una manera muy estrecha a la política de asignación de los recursos de sus propias matrices, definida a escala internacional o, por lo menos, latinoamericana. Pues bien, ahora no solo se reduce esta cuestión a las operaciones en el exterior, sino también a las que se orientan al mercado interno en el marco de un espacio global (o al menos a regional) de acumulación y asignación de recursos y con preeminencia de la financiarización, lo que redunda en una maximización de la ganancia de corto plazo en la asignación de tales recursos.

La extranjerización de la cúpula

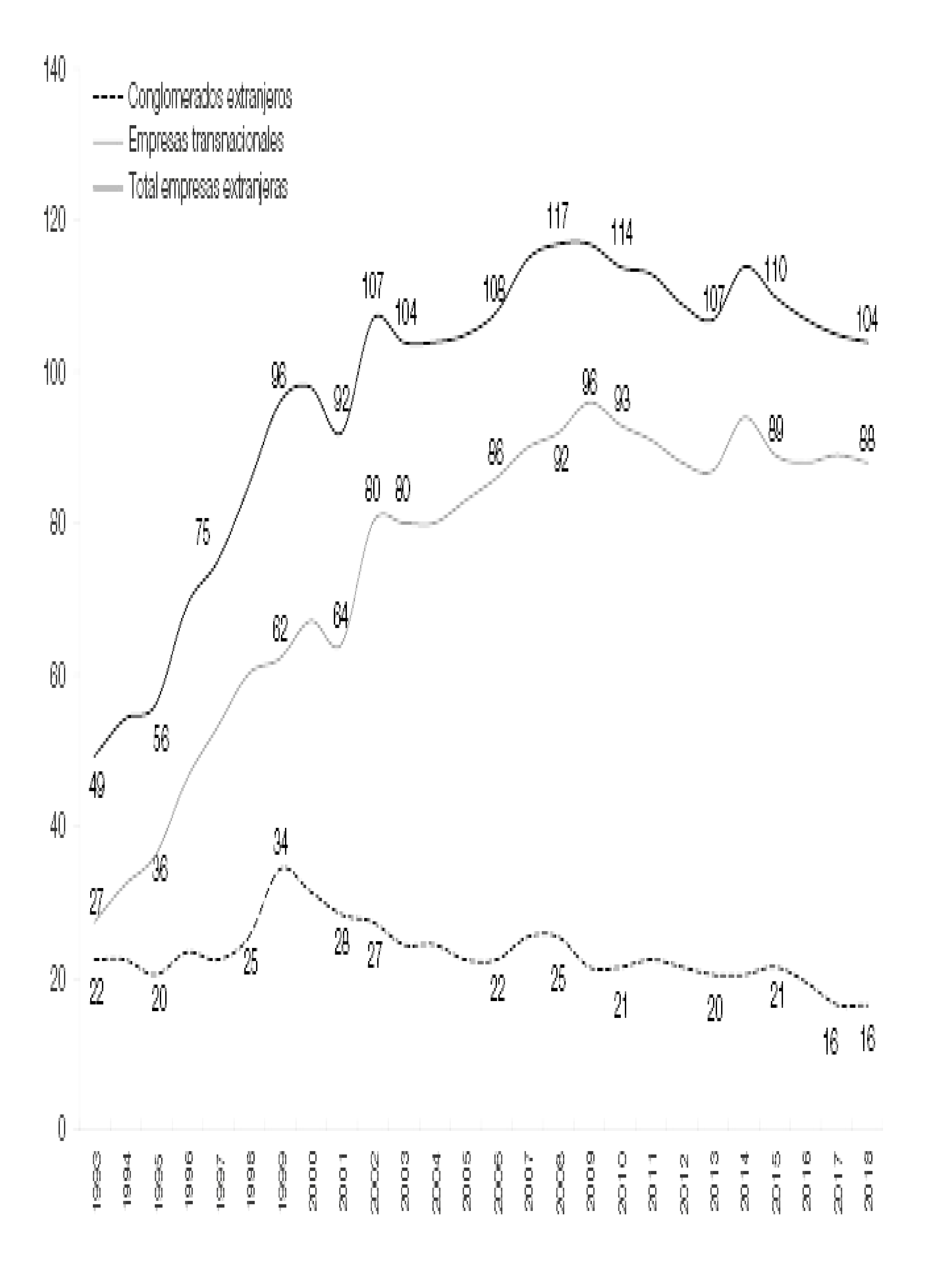
Es en este escenario en que se inscribe el análisis de la tercera dimensión que se destacó anteriormente sobre la literatura y que por razones obvias es el principal propósito de este trabajo, esto es: analizar el fenómeno de la extranjerización de la estructura productiva doméstica en las primeras dos décadas del siglo XXI, poniendo el énfasis en la presencia de los inversores foráneos en la cúpula empresaria.

Una aproximación a esta cuestión no puede dejar de recordar, como fue expuesto en la primera parte de este capítulo, el avance de la extranjerización durante los años noventa, particularmente en el segundo lustro de este decenio, cuando se registró una acentuada centralización de capital que derivó en una notable extranjerización de la cúpula en particular y de la economía argentina en general. Al respecto, los hechos más relevantes en este sentido fueron la transferencia de importantes compañías estatales y privadas nacionales a capitales foráneos y la

disolución de muchas asociaciones de capital fundamentalmente en el ámbito de las empresas privatizadas de servicios públicos que, en la generalidad de los casos, obedeció a la salida de accionistas nacionales a favor de los extranjeros (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011).

Como puede observarse en el gráfico 2.5, ello derivó en que las empresas controladas por el capital extranjero de las 200 firmas más grandes asciendan de 56 a 92 entre 1995 y 2001. Se trató sobre todo del avance de las empresas transnacionales especializadas (de 36 a 64 empresas de la cúpula en el mismo período), aunque también crecieron las empresas diversificadas cuyo control lo ejerce un conglomerado extranjero (de 20 a 28 firmas).

Gráfico 2.5. Cantidad de firmas que integran las 200 empresas de mayor facturación anual controladas por el capital extranjero según formas de propiedad del capital, 1993-2018 (cantidades)



Conglomerados extranjeros
Empresas transnacionales
Total empresas extranjeras
140
120
100
80
60
40
20
0
49
56
75
98
92
107
104
108
117
114
107
110
104
27
36
62
64
80
80
86
92
96
93
89
88
22
20
25
34
28
27
22
25
21
20
21
16
16
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Como se comentó en el capítulo 1, la base de datos sobre las 200 firmas de mayores ventas del país desde 1975 a la actualidad que elabora el Área de Economía y Tecnología de la Flacso construye una tipología que se sustenta en dos grandes dimensiones de acuerdo con el origen del capital (nacional y extranjero), las cuales son subdivididas conforme al número de empresas controladas. En efecto, en las empresas extranjeras se diferencia entre aquellas transnacionales que se diversifican en el ámbito local y las que solo controlan unas pocas subsidiarias en el país. Así, se denomina conglomerados extranjeros (CE) a las transnacionales que detentan una proporción mayoritaria del capital de 6 o más subsidiarias locales, y empresas transnacionales (ET) a las que no cumplen con tal atributo.

Esta diferenciación en la unidad económica de la propiedad es relevante porque la constitución de un conglomerado económico interno, ya sea por la vía de la integración vertical y/o de la diversificación horizontal de sus actividades, le acentúa el control de la dinámica del excedente económico y las pautas tecnológicas y financieras de sus bloques o cadenas sectoriales y, por lo tanto, la conformación de sus precios relativos, al tiempo que reducen los riesgos derivados de los cambios en la estructura de los precios relativos de la economía en general a través de la política de precios de transferencia que define el conglomerado extranjero entre sus firmas controladas y vinculadas. Pues bien, ello fue lo que ocurrió en el marco de la significativa extranjerización que tuvo lugar en la década de 1990, que se sustentó sobre todo en la centralización del capital, acentuando las estrategias de integración vertical y/o diversificación sectorial de sus actividades.

El análisis de la trayectoria de la extranjerización en las primeras dos décadas del siglo XXI permite advertir que la tendencia al aumento de la incidencia del capital extranjero en la cúpula se mantuvo en la primera etapa de los gobiernos kirchneristas. A tal punto que 117 de las 200 empresas de mayor facturación anual del país estaban controladas por inversores extranjeros en 2008. Sin embargo, con posterioridad a la crisis mundial se advierte cierta retracción del

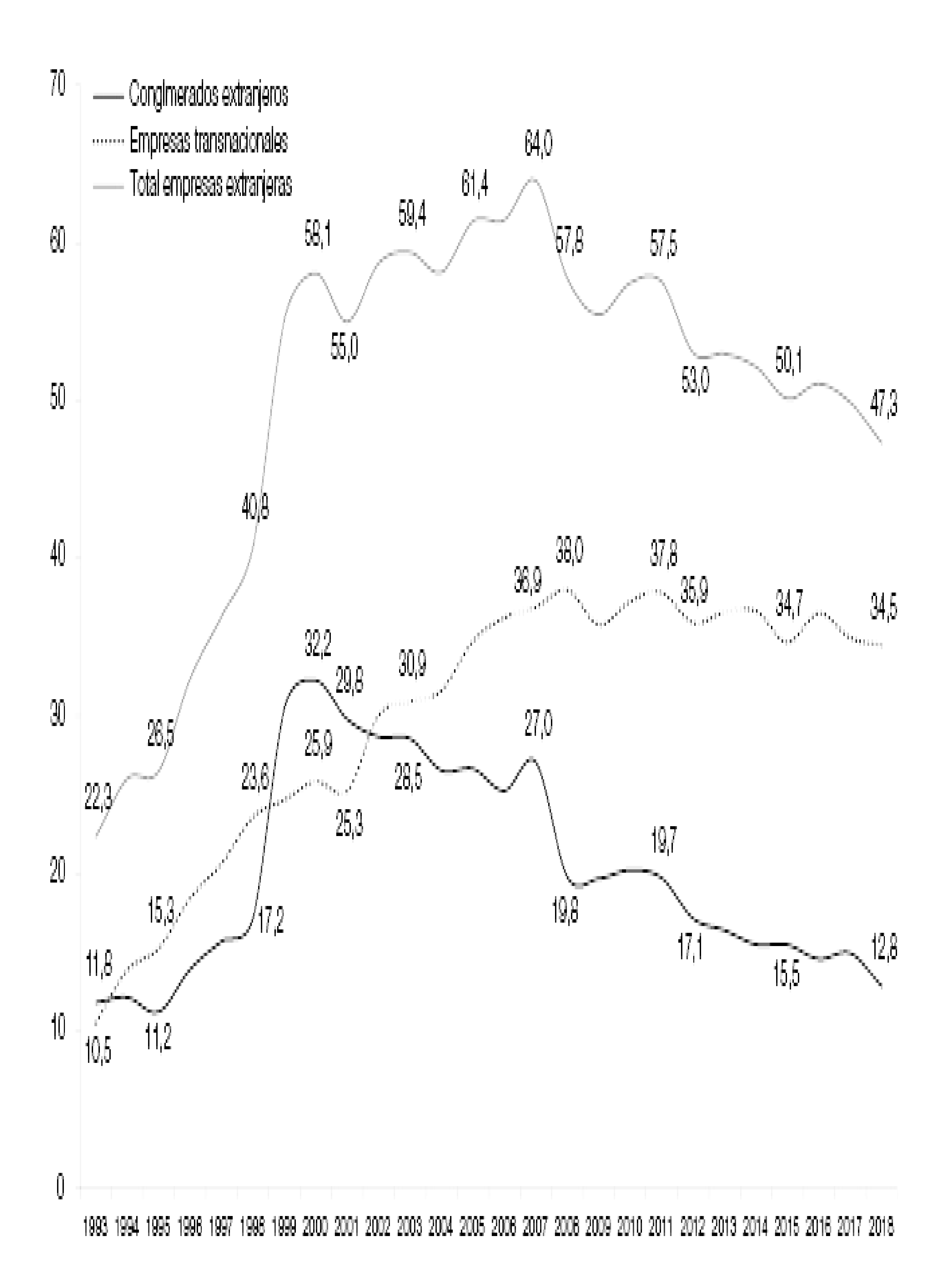
capital extranjero. Durante la segunda etapa de los gobiernos kirchneristas las controladas por el capital foráneo se redujeron a 110 firmas en 2015 y en el marco del gobierno de Cambiemos a 104 en 2018. Este descenso de las empresas extranjeras obedeció, fundamentalmente, a la caída de los conglomerados extranjeros en tanto que las empresas transnacionales registraron apenas 4 empresas menos, consolidando la estrategia de especialización del capital extranjero (88 de 104 empresas extranjeras fueron empresas transnacionales en 2018).

A simple título ilustrativo cabe señalar que entre las empresas controladas por el capital extranjero que salieron del ranking de las 200 firmas más grandes entre 2008 y 2018 se encuentran Chevron San Jorge, la constructora Odebrecht, Nextel, Alto Paraná, Hewlett Packard, Dana, Oleaginosa Oeste, Central Térmica Dock Sud, Cepas Argentinas, Philips, entre otras. Asimismo, se constataron diversos “cambios de mano” dentro del panel que redujeron la presencia foránea. Tal el caso del conglomerado extranjero Esso, que se conformó como una asociación de capital en 2012 tras la adquisición por parte de Pan American Energy (propiedad de Bridas y la británica British Petroleum) y la empresa estatal china Cnooc. O el caso de la empresa transnacional Peñaflor, que pasó a estar controlada por el grupo local Bemberg en 2010.

Sin embargo, lo más relevante tiene que ver sin duda con la situación de YPF, ya que es la empresa de mayor facturación del panel (cabe mencionar que en 2018 sus ventas representaron el 7,4% de la facturación de la cúpula empresaria). Entre 1999 y 2007 la compañía petrolera se conformaba como un conglomerado extranjero en el marco del control del holding español Repsol tras la privatización de la empresa estatal. Posteriormente, tras el impulso del gobierno kirchnerista, el ingreso del grupo local Petersen a la composición del paquete accionario de la firma la transformó en una asociación de capital, y a partir de 2012 pasó a estar no solo controlada, sino dirigida por el Estado, lo cual se advierte al constatar los cambios en su estrategia de acumulación que reorientó a la inversión el excedente que se drenaba por la vía de la remisión de utilidades al exterior en tiempos de gobierno de Repsol.

Tanto el avance de la extranjerización en la cúpula empresaria durante la primera etapa del ciclo de gobiernos kirchneristas (2003-2007) como el retroceso a partir de 2008 se verifica, aún con más contundencia, en la gravitación del capital extranjero en las ventas de las 200 empresas de mayor facturación anual (gráfico 2.6).

Gráfico 2.6. Participación del capital extranjero en las ventas de las 200 empresas de mayor facturación anual según formas de propiedad del capital, 1993-2018 (porcentajes)



Conglmerados extranjeros
Empresas transnacionales
Total empresas extranjeras
70
60
50
40
30
20
10
0
22,3
26,5
40,8
58,1
55,0
59,4
61,4
64,0
57,8
57,5
53,0
50,1
47,3
38,0
37,8
36,9
35,9
34,7
34,5
32,2
29,8
30,9
27,0
25,9
23,6
28,5
25,3
19,7
19,8
15,3
17,2
17,1
12,8
15,5
11,8
11,2
10,5
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Desde este punto de vista interesa remarcar que la reducción en la participación de las ventas guarda relación principalmente con el desempeño de los conglomerados extranjeros, en tanto que las empresas transnacionales especializadas mantuvieron, con sus más y sus menos, su peso relativo en la facturación agregada del panel, en línea con la cantidad de empresas que integran el ranking de las 200 de mayores ventas del país. En cambio, los conglomerados extranjeros redujeron su participación del 19,8% al 12,8% entre 2008 y 2018, es decir, incluso después del primer efecto del cambio de propiedad de YPF, cuyo impacto reflejó una caída en la facturación del 27% al 19,8% entre 2007 y 2008.

La desagregación sectorial de las empresas extranjeras, tanto las especializadas como las diversificadas, permite constatar que desde el punto de vista de la cantidad de empresas todos los sectores económicos registraron una reducción neta de firmas entre 2008 y 2018, con la excepción del comercio, donde se advierte la misma cantidad de firmas. En cambio, el sector de petróleo y servicios refleja una caída de 2 firmas extranjeras y la industria 6 en ese mismo horizonte temporal.

Estas alternativas no debieran oscurecer dos fenómenos que interesa destacar. El primero es que la considerable reducción de firmas industriales no acarreó una pérdida de su incidencia en las ventas de las empresas extranjeras del panel, sino que, por el contrario, incrementó su peso relativo al pasar de representar el 64,0% al 65,6% entre 2008 y 2018. En rigor de verdad son las empresas petroleras y mineras las que denotan una reducción en la participación de las ventas que alcanzó los 3 puntos porcentuales entre 2008 y 2018 (esa caída asciende a 15,4 puntos si se contrasta con 2007, dado el cambio de propiedad de YPF en ese período).

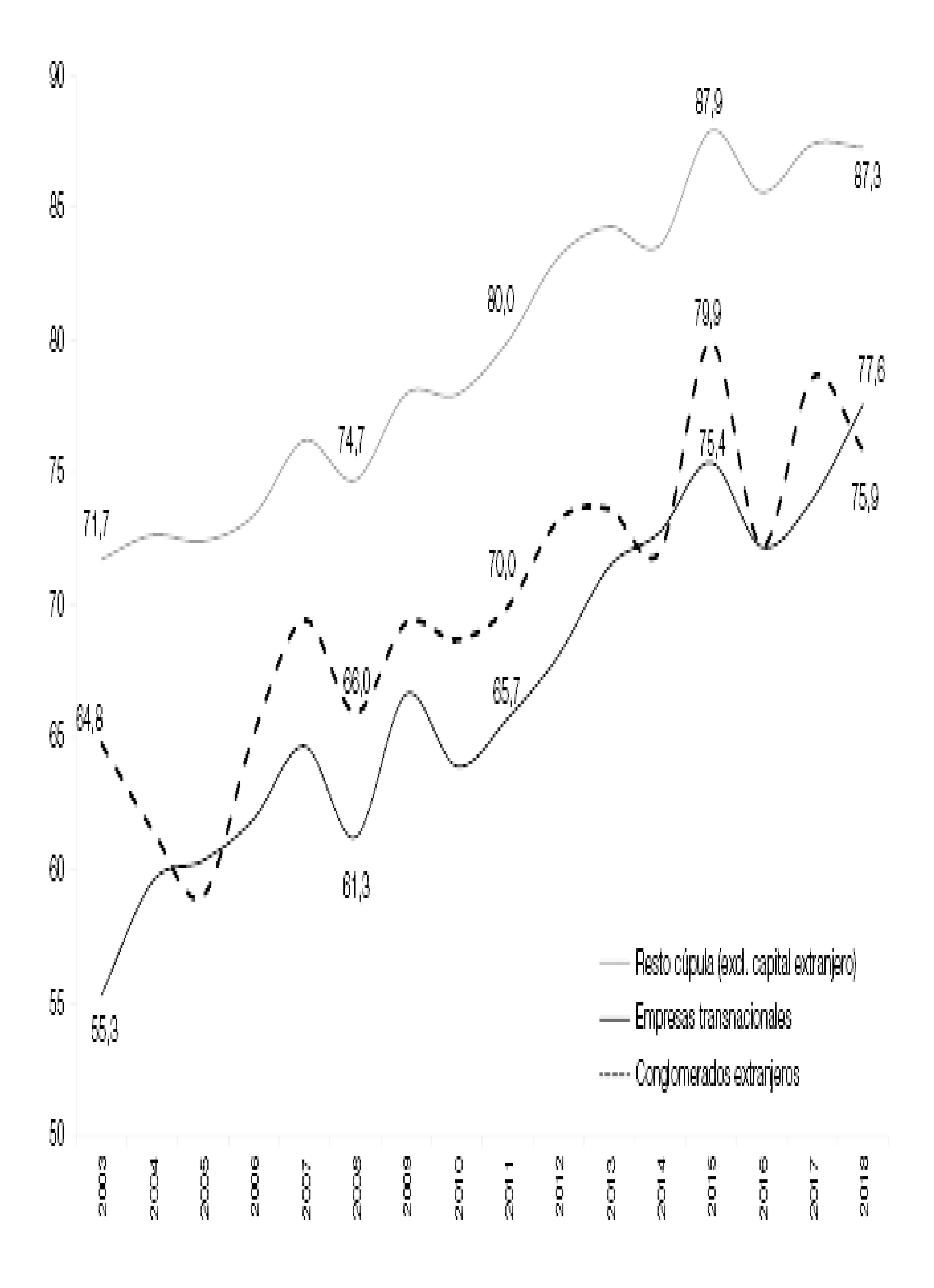
El segundo fenómeno se relaciona con la diferenciación de esta trayectoria entre la segunda etapa de los gobiernos kirchneristas (2008-2015) y la que tuvo lugar durante el gobierno de Cambiemos (2015-2018). Allí se observa que de la

reducción neta de 6 firmas industriales a lo largo del período considerado, 5 cayeron entre 2015 y 2018, aunque la pérdida de la gravitación de las industriales en las ventas totales de las empresas extranjeras ocurrió durante el período 2008-2015. Por su parte, durante la etapa kirchnerista se constata un descenso superior en construcción y electricidad, gas y agua.

La importancia del mercado interno y la reducción de las exportaciones y la rentabilidad

La tendencia a la reducción del proceso de extranjerización de la cúpula ocurrió en un contexto en el que, aprovechando la recuperación y posterior incremento del consumo privado, la cúpula empresaria tendió a orientar sus ventas al mercado interno (gráfico 2.7). En el marco de la reactivación económica tras la crisis de fin de siglo, las ventas al mercado interno de las firmas de la cúpula que no están controladas por el capital extranjero ascendieron del 71,7% al 74,7% de su facturación entre 2003 y 2007. Con posterioridad a la implosión de la crisis mundial, y en un contexto en el que las exportaciones del país tendieron a reducirse, el peso de las ventas al mercado interno de este subgrupo de grandes empresas trepó hasta el 87,9% en 2015, nivel que prácticamente se mantuvo hasta 2018 (87,3%).

Gráfico 2.7. Proporción de las ventas orientadas al mercado interno de las grandes empresas controladas por el capital extranjero según sus formas de propiedad del capital y del resto de la cúpula empresaria, 2003-2018 (porcentajes)



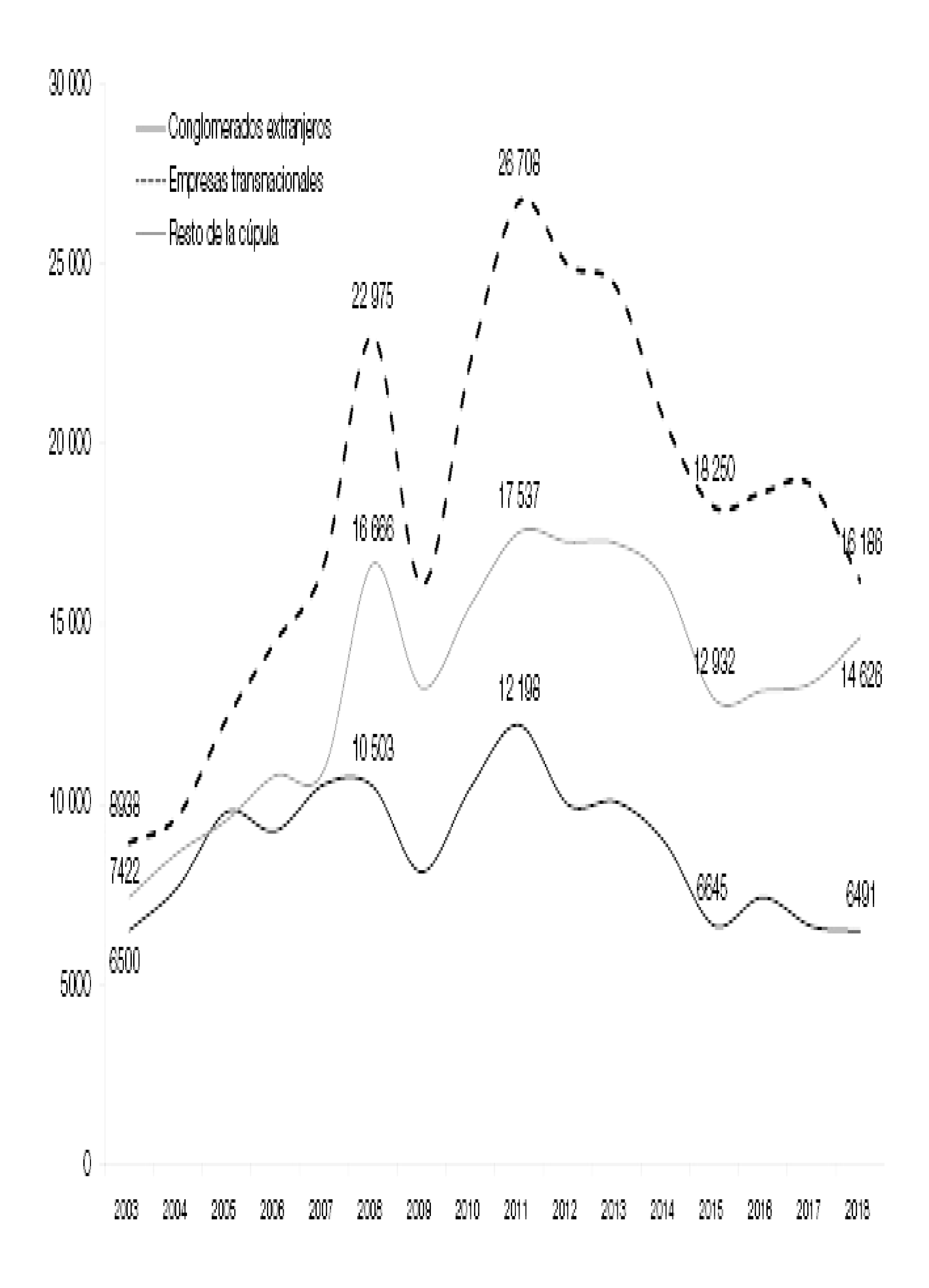
90
85
80
75
70
65
60
55
50
87,9
87,3
80,0
79,9
77,8
74,7
75,4
75,9
71,7
70,0
66,0
64,8
65,7
61,3
55,3
Resto cúpula (excl. capital extranjero)
Empresas transnacionales
Conglomerados extranjeros
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Ambas fracciones del capital extranjero que integran el panel de grandes empresas hicieron lo propio, aunque con distintas intensidades. Si bien los conglomerados extranjeros incrementaron sus ventas al mercado interno considerablemente (del 64,8% al 75,9% entre 2003 y 2018), las empresas transnacionales especializadas experimentaron una expansión superior de la proporción de sus ventas que orientan al mercado interno al pasar del 55,3% al 77,6% entre 2003 y 2018. Es decir, aprovecharon con mayor énfasis los “estímulos de mercado” derivados de la expansión del consumo impulsados por las políticas expansivas en tiempos kirchneristas, y lo sostuvieron aún en 2018, cuando se inicia un significativo sobreajuste del consumo (tanto privado como público) en el conjunto de la economía.

Esa fue la forma de compensar la significativa caída que experimentaron las exportaciones. Las evidencias aportadas por el gráfico 2.8 indican, por un lado, la importante expansión que exhibieron las ventas al exterior entre 2003 y 2011 de las distintas fracciones del capital extranjero que integran la cúpula empresaria y la de las restantes fracciones. De allí que el incremento en el peso del mercado interno en las ventas de los distintos segmentos empresariales pone de manifiesto el elevado ritmo de expansión de la demanda interna en ese período. Por otro lado, los datos también exhiben la posterior caída de las exportaciones entre 2011 y 2018, que fueron compensadas por la expansión del mercado interno.

Gráfico 2.8. Exportaciones de las grandes empresas controladas por el capital extranjero según sus formas de propiedad del capital y del resto de la cúpula empresaria, 2003-2018 (millones de dólares corrientes)



30 000
25 000
20 000
15 000
10 000
5000
0
Conglomerados extranjeros
Empresas transnacionales
Resto de la cúpula
26 709
22 975
18 250
17 537
16 188
16 668
12 932
14 626
12 198
10 503
8938
7422
6645
6491
6500
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Las empresas transnacionales fueron las que experimentaron el mayor crecimiento de las ventas al exterior en el primer período, así como su mayor contracción en términos absolutos en la segunda etapa. A tal punto que en 2018 casi se igualan a las exportaciones del resto de la cúpula (1559 millones de dólares por encima), cuando en 2011 la superaban en 9171 millones de dólares. Los conglomerados extranjeros, que habían casi duplicado las ventas externas entre 2003 y 2011, retrocedieron hasta alcanzar en 2018 casi el mismo nivel que habían registrado en 2003 (alrededor de 6500 millones de dólares).[30]

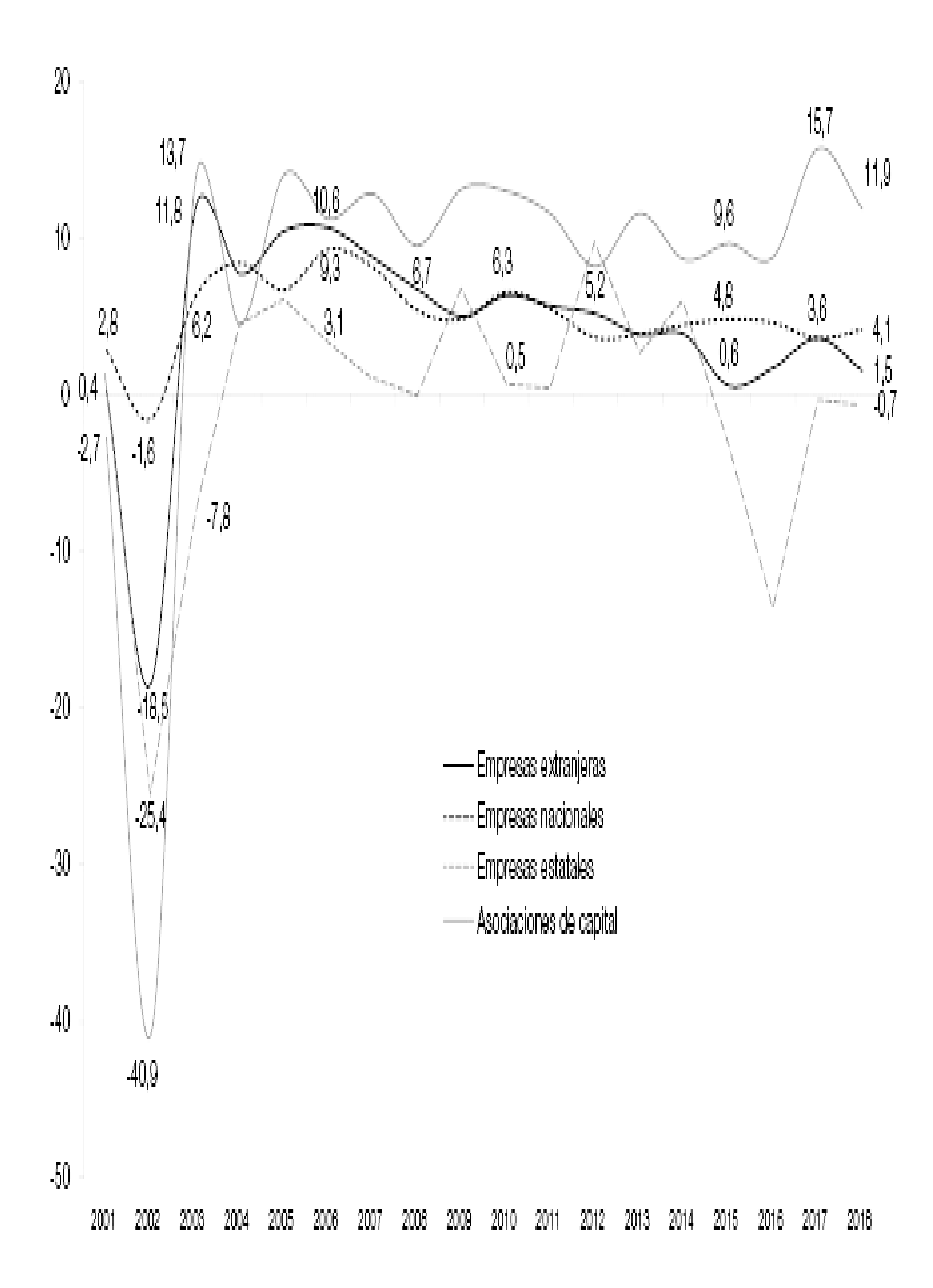
Cabe apuntar que la cantidad de empresas exportadoras en ambas fracciones del capital extranjero no mermaron en una magnitud similar a la caída expuesta anteriormente: las firmas exportadoras de las empresas transnacionales eran 62 en 2011 y 59 en 2018, en tanto que las de los conglomerados extranjeros se redujeron de 18 a 12. De allí que las exportaciones por empresa cayeron de 678 a 541 millones de dólares en los conglomerados extranjeros entre 2011 y 2018 y de 431 a 274 millones de dólares en las empresas transnacionales.

En efecto, el proceso de reducción de la extranjerización de la cúpula no parece obedecer a una merma de los campos de inversión por efecto de un descenso del consumo interno, como demuestra la tendencia a su incremento hasta 2015 y que luego se vio morigerada en el marco del ajuste económico que impulsó el gobierno de Cambiemos. Por el contrario, puede haber incidido la fuerte reducción de las exportaciones que se registró desde 2011, así como la reducción de la tasa de rentabilidad de las firmas extranjeras (gráfico 2.9).

En ese sentido, el examen de la evolución de las utilidades sobre ventas de las firmas extranjeras que integran la cúpula empresaria permite advertir tres etapas. La primera estuvo signada por las ganancias extraordinarias obtenidas en el marco de la megadevaluación en 2002 y el consiguiente deterioro de los salarios reales, situación que se mantuvo hasta 2006. Como en el resto del panel (salvo el caso de las empresas estatales), en ese período el nivel de rentabilidad superó el 10% de la facturación de las empresas extranjeras.

La segunda etapa se asoció con la salida de esa situación extraordinaria una vez recuperadas las remuneraciones reales. Así, entre 2007 y 2012 se constató un nivel de rentabilidad en las empresas extranjeras que se ubicó en el 6,2% en promedio. Las grandes firmas controladas por capitales nacionales evidenciaron una trayectoria similar, en tanto que las restantes formas de propiedad exhibieron resultados opuestos, ya que mientras las empresas estatales registraron una tasa de utilidades reducida (aunque ciertamente positiva en promedio y con niveles elevados en 2009 y 2012), las asociaciones de capitales mantuvieron las altas tasas de rentabilidad que se ubicaron en promedio en el 11,5% de sus ventas.

Gráfico 2.9. Utilidades sobre ventas en la cúpula empresaria según formas de propiedad del capital, 2001-2018 (porcentajes)



20
10
0
-10
-20
-30
-40
-50
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
13,7
11,8
10,6
9,3
6,7
6,3
5,2
2,8
6,2
3,1
0,5
4,8
9,6
15,7
11,9
3,6
4,1
0,6
1,5
-0,7
0,4
-2,7
-1,6
-7,8
-18,5
-25,4
-40,9
Empresas extranjeras
Empresas nacionales
Empresas estatales
Asociaciones de capital

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Por último, la tercera etapa evidencia una tendencia a la reducción de los márgenes de utilidades en todas las fracciones de capital con excepción de las asociaciones que tendieron a incrementarlo. Entre 2013 y 2018 las utilidades de las firmas extranjeras se redujeron al 2,4% en promedio. Se trata, después de las firmas estatales que pasaron a registrar pérdidas contables, de la menor rentabilidad relativa del panel, ya que las empresas nacionales internalizaron un ratio de utilidades de 4,2% sobre ventas, y las asociaciones, uno de 11,5%.

Esa tendencia descendente del margen de utilidades se constata en ambas fracciones que integran el capital extranjero. Sin embargo, como se observa en el gráfico 2.10, son las empresas transnacionales las que registraron la menor tasa de utilidades. Si se contrastan la segunda y tercera etapa (es decir, los promedios de los períodos 2007-2012 y 2013-2018), las empresas transnacionales redujeron sus utilidades del 6,5% al 1,8%, en tanto que el descenso en los conglomerados extranjeros fue del 5,6% al 3,3%.

Cabe señalar que en el caso de los conglomerados extranjeros la reducción obedeció a los resultados de las terminales automotrices, ya que si se las excluyera el nivel de rentabilidad se mantendría apenas por debajo del período anterior (del 6,5% al 5,0% entre los períodos 2007-2012 y 2013-2018). Esto es así, fundamentalmente, por las abultadas pérdidas contables que declararon Ford, Fiat e Iveco en 2018. Por su parte, en el caso de las empresas transnacionales se observa una importante reducción de la rentabilidad de las que operan en el sector de petróleo y minería.

Gráfico 2.10. Utilidades sobre ventas en las empresas controladas por el capital extranjero según formas de propiedad del capital, 2001-2018 (porcentajes)



15
10
5
0
-5
-10
-15
-20
-25
12,3
11,4
10,9
10,4
7,3
5,6
6,2
3,2
3,8
4,3
4,8
2,8
2,3
0,7
0,0
0,7
-1,8
-15,3
-21,9
Conglomerados extranjeros
Empresas transnacionales
2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Altas y bajas del capital extranjero: una breve digresión histórica

Más allá del análisis del auge y la declinación del proceso de extranjerización de la cúpula empresaria durante las primeras dos décadas del siglo XXI, resulta interesante llevar a cabo una breve síntesis estructural de los cambios acontecidos en esta fracción del capital entre 1975 y 2018, es decir, desde el ocaso de la sustitución de importaciones hasta la actualidad.

En el cuadro 2.2 constan las empresas controladas por el capital extranjero que integran la cúpula empresaria, distinguiendo aquellas compañías que permanecen sin cambios en la forma de propiedad entre 1975 y 2018 (es decir que en ambos años fueron empresas transnacionales o conglomerados extranjeros), las que permanecen pero con algún cambio en ella (o sea, que dejaron de ser extranjeras en 2018 cuando lo eran en 1975 o, por el contrario, pasaron a ser extranjeras en 2018 cuando no lo eran en 1975) y las que se vieron desplazadas o se incorporaron al ranking de las 200 firmas de mayor facturación anual. Cabe remarcar que tanto el desplazamiento como la incorporación no reflejan necesariamente un desplazamiento o incorporación a la economía argentina, sino a integrar el selecto grupo de las 200 firmas de mayores ventas.

Cuadro 2.2. Empresas controladas por el capital extranjero según condición de permanencia en la cúpula empresaria, 1975-2018 (absolutos y porcentajes)

	Cant. firmas	% ventas cúpula	Princip
1975	2018		

Permanecen	18	13,3	
Permanecen con cambios de propiedad	7	6,6	
Desplazadas	67	20,2	
Nuevas	80	-	
Total	172	40,1	

(*) Se ordenan según su posición en el ranking, anotándose entre paréntesis su ubicación en 2018; salvo las desplazadas, en las que se aclara la posición en 1975 y el cambio en la forma de propiedad (ASOC: asociación de capital, CE: conglomerado extranjero, EST: estatal, ET: empresas transnacionales, GL: grupo local).

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Sobre la base de esa clasificación se advierte que de las 172 firmas extranjeras que integraron la cúpula en 1975 y 2018 apenas 25 empresas permanecieron entre las 200 de mayor tamaño del país. La mayoría de ellas lo hicieron sin cambios en la forma de propiedad (18) y unas pocas con cambios (7).

Entre las primeras sobresalen firmas de alto calibre y con una elevada presencia industrial, como es el caso de las automotrices (Fiat, Ford, General Motors, Mercedes Benz, Renault, Bridgestone), los laboratorios (Basf, Bayer, Pfizer, Roche), y las firmas Pepsi Cola, Nobleza Piccardo, IBM, John Deere, Massalin Particulares, Nestlé, Shell y Siemens. Sin embargo, es interesante notar que pese a su estable y larga trayectoria se registra una caída en el peso relativo de las ventas de esas firmas en el conjunto del panel (de 13,3% a 8,4% entre 1975 y 2018).

Las que permanecen en ambos años con cambios de propiedad contienen diversas trayectorias. Por un lado, algunos tradicionales grupos económicos locales que se extranjerizaron en los inicios del siglo XXI (como Acindar, Cervecería Quilmes y Loma Negra). Por el otro, algunas empresas estatales que fueron privatizadas y controladas por el capital extranjero. Es el caso de Atanor y también el de Swift, ya que en 1975, tras el fallo señero de Swift-Deltec por la manipulación de precios de transferencia, la empresa estuvo intervenida por el Estado y actualmente está controlada por capitales brasileños (JBS). Entre los casos restantes está el de Esso, que pasó de ser un conglomerado extranjero a constituirse en una asociación de capital, como ya se mencionó, por la inserción del grupo local Bridas. Por último, resulta interesante el caso de dos empresas

que, si bien permanecen estables (Peugeot y Citroën), su cambio en la forma de propiedad no obedece a una nacionalización, sino a una fusión de ambas empresas en el marco de su estrategia global.

A pesar de estos casos singulares lo cierto es que las mayores transformaciones entre 1975 y 2018 se advierten en las altas (80) y bajas del panel (67). No solo se trata de 27 firmas netas que se integran al panel de grandes empresas del país, sino que su peso en la facturación de la cúpula trepó del 20,2% al 35,6% entre las desplazadas de 1975 y las nuevas de 2018. En ambos casos, coexisten firmas que se ubicaban en las principales posiciones del ranking. Entre las desplazadas, se destacan Chrysler, Santa Rosa, Amoco, Duperial, Sade (Skanska), Ducilo, Pirelli, Sudamtex, Insa, Goodyear, Olivetti, Phillips, Tamet y Massey Ferguson. Entre las nuevas resaltan Toyota, Cargill, Volkswagen, Bunge, Cencosud, Dreyfus, Claro, Movistar, Oleaginosa Moreno, ADM Agro (ex-Alfred Toepfer), Walmart, Carrefour, PBB Polisur, Supermercado Día, Telefónica, DirecTV, Monsanto, Unilever, Total Austral, Wintershall.

Una mirada de conjunto de la inversión extranjera en la actualidad

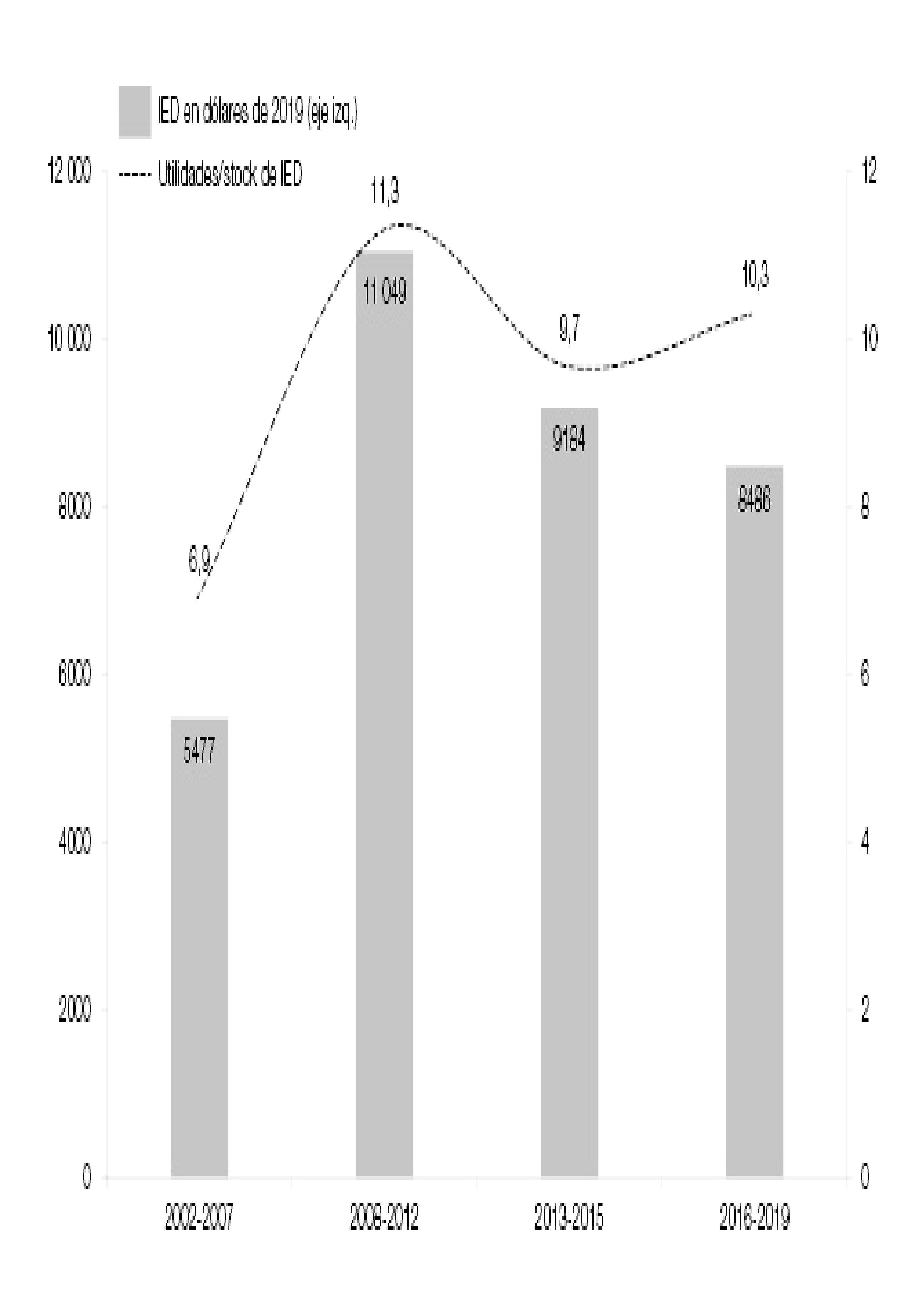
Una vez indagado el comportamiento reciente y las transformaciones estructurales del capital extranjero que integra la cúpula empresaria, resulta interesante abordar algunas cuestiones vinculadas al desempeño del conjunto de los inversores foráneos, así como sus principales contribuciones a la evolución económica y el aporte de divisas. Es decir, se retoma el análisis actual y se amplía la unidad de análisis al conjunto del capital extranjero y no solo al que integra el ranking de las 200 de mayores ventas. Al respecto, cabe apuntar que las estadísticas de la balanza de pagos refieren al conjunto de las inversiones directas de empresas extranjeras cuando su participación en la empresa residente supera el 10% de su capital accionario.

Desde esta perspectiva, la trayectoria de los flujos de inversión extranjera directa exhibe un aumento entre 2002 y 2012, con la única excepción de los impactos de la crisis mundial en 2009. Luego tienden a reducirse los niveles de inversión extranjera por efecto de las recesiones que experimentó la economía argentina, fundamentalmente las que tuvieron lugar en el marco de la administración de

Cambiemos. Así, si bien el flujo de IED en dólares constantes había aumentado de un promedio anual de 5477 millones de dólares en 2002-2007 a 11.049 millones en el período 2008-2012, durante el final del ciclo kirchenrista los flujos anuales se redujeron a 9184 millones de dólares (datos correspondientes a 2013-2015) y a 8486 millones anuales entre 2016 y 2019 (gráfico 2.11). Cabe señalar que durante el final del kirchnerismo se incrementó significativamente la reinversión de utilidades como fuente de la IED por efecto de los controles cambiarios y las regulaciones más estrictas a la remisión de las ganancias al exterior, en tanto que durante la gestión de Cambiemos la reinversión de utilidades concentró una porción inferior de los flujos de IED.

En efecto, se trata de una trayectoria consistente con el descenso de la extranjerización de la cúpula empresaria. Lo propio cabe al advertir que ese descenso en los flujos de inversión extranjera fue contemporáneo a una reducción de la rentabilidad del capital extranjero. No obstante ello, en este punto debe resaltarse que al considerar la rentabilidad en el conjunto del capital extranjero y relacionarla con el stock de capital en lugar de la facturación –lo cual conceptualmente tiene un mayor grado de precisión–, se advierte el sostenimiento de un nivel de utilidades sobre el capital elevado al final del período y cuya reducción se constata sobre todo en el ocaso de la administración Macri. Si bien la tasa de ganancia sobre el capital se redujo del 11,3% a un nivel cercano al 10,0% entre los períodos 2008-2012 y 2013-2019, se trata de un registro muy superior al promedio del período 2002-2007 (6,9%).

Gráfico 2.11. Promedio anual de los flujos de inversión extranjera directa en dólares constantes y de la tasa de utilidades sobre el stock de la inversión extranjera directa, 2002-2019 (millones de dólares de 2019 y porcentajes)

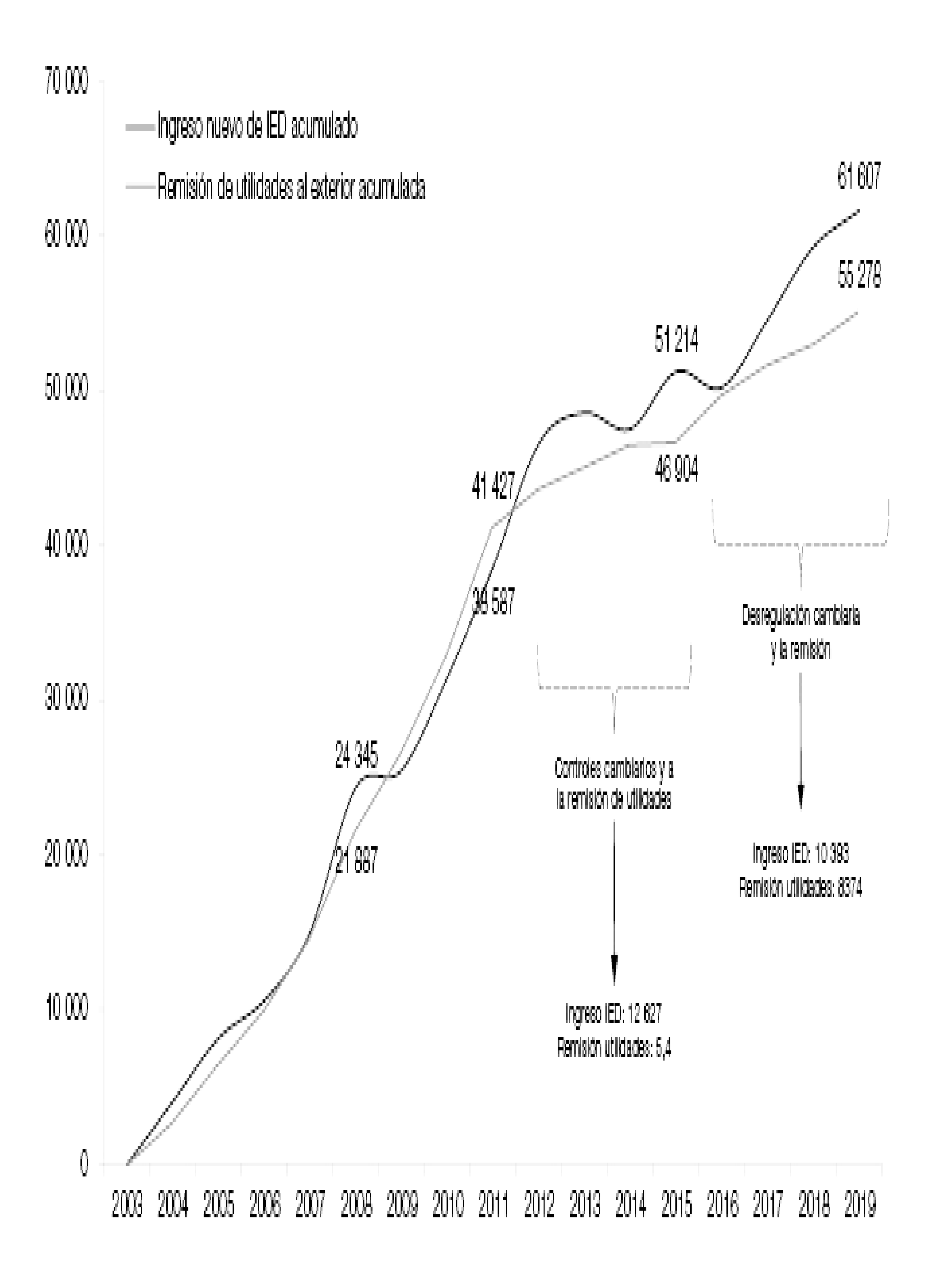

IED en dólares de 2019 (eje izq.)
Utilidades/stock de IED
12 000
10 000
8000
6000
4000
2000
0
12
10
8
6
4
2
0
6,9
11,3
9,7
10,3
5477
11 049
9184
8486
2002-2007
2008-2012
2013-2015
2016-2019

Nota: se deflactaron los flujos de IED por los precios mayoristas de los Estados Unidos.

Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Indec y OCDE.

Desde el punto de vista del "ahorro de divisas" que trajo aparejado el capital extranjero en las primeras dos décadas del siglo XXI, cabe realizar algunas consideraciones preliminares. En el gráfico 2.12 consta el ingreso nuevo de IED acumulado durante el período 2003-2019 y la remisión de utilidades al exterior acumulada en ese período. Vale aclarar que el ingreso nuevo fue calculado como los pasivos de la inversión extranjera directa menos la reinversión de utilidades, toda vez que esta no consiste en un ingreso nuevo de divisas a la economía argentina. Desde esta óptica, la nueva inversión directa acumuló 61.607 millones de dólares entre 2003 y 2019, mientras que la remisión de utilidades al exterior contabilizó 55.278 millones de dólares en el mismo lapso. Esto representa un aporte de divisas de 6329 millones de dólares considerando solo la diferencia entre el ingreso nuevo de divisas y la remisión de utilidades al exterior, es decir, sin tener en cuenta, entre otras, la fuga de capitales encubierta a través de la manipulación de precios de transferencia en sus transacciones intracorporativas entre las filiales locales y sus casas matrices en el exterior y/o subsidiarias de la misma matriz radicadas en otro país: la sobrefacturación de importaciones, la subfacturación de exportaciones o la cancelación de líneas crediticias que en rigor constituyen autopréstamos.

Gráfico 2.12. Ingreso nuevo de inversión extranjera directa y remisión de utilidades al exterior acumuladas, 2002-2019 (millones de dólares corrientes)



70 000
60 000
50 000
40 000
30 000
20 000
10 000
0
Ingreso nuevo de IED acumulado
Remisión de utilidades al exterior acumulada
61 607
55 278
51 214
46 904
41 427
38 587
24 345
21 887
Controles cambiarios y a la remisión de utilidades
Ingreso IED: 12 627
Remisión utilidades: 5,4
Desregulación cambiaria y la remisión
Ingreso IED: 10 393
Remisión utilidades: 8374
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019

Nota: Para estimar el ingreso nuevo de lED se acumularon los pasivos de los flujos de IED sustrayendo la reinversión de utilidades.

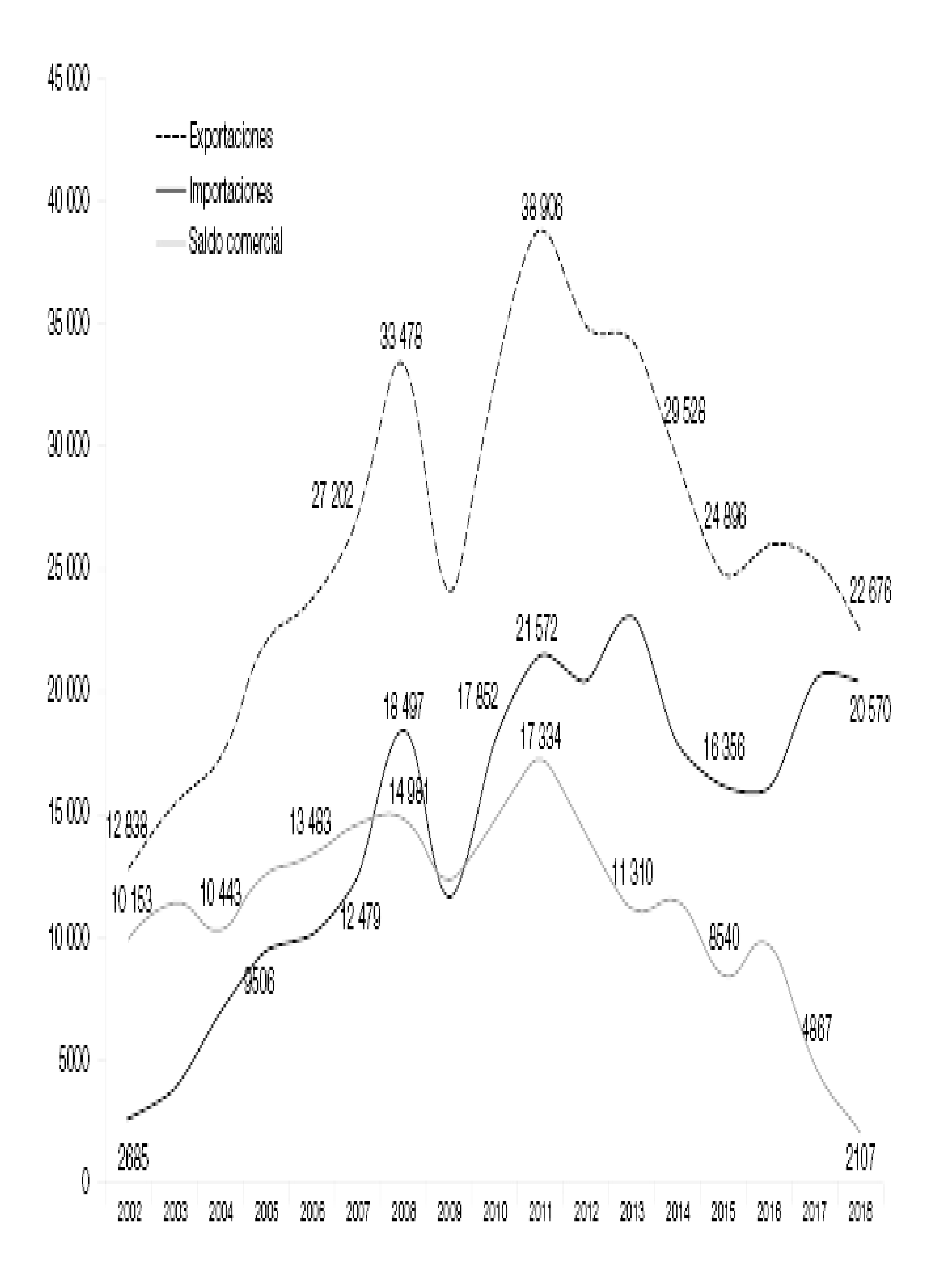
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Indec.

Esta visión de conjunto para el período 2003-2019 reconoce, sin embargo, diferentes etapas que resulta interesante señalar, puesto que el resultado superavitario en materia de divisas a partir de la contrastación del ingreso nuevo de IED y la remisión de utilidades al exterior se explica por el saldo positivo del período 2012-2015, es decir, en el marco de las restricciones al acceso del mercado de cambios y al giro de utilidades que se implementó en el último mandato de Cristina Fernández de Kirchner.

Al respecto, vale apuntar que en el período 2003-2011 la remisión de utilidades alcanzó a 41.427 millones de dólares y el ingreso nuevo de IED a 38.587 millones (drenaje neto de 2840 millones). Luego, esta cuenta fue superavitaria en 7150 millones de dólares entre 2012 y 2015 y durante la desregulación de Cambiemos se registró un déficit de divisas por esta vía de 2019 millones de dólares. Otro aspecto interesante que se desprende de este análisis es que en el marco de los controles cambiarios y a la remisión de utilidades del último gobierno del ciclo kirchnerista no hubo menos, sino más inversiones extranjeras nuevas que en el gobierno de Cambiemos (12.627 contra 10.393 millones de dólares).

De todos modos, no debe soslayarse que las empresas extranjeras se constituyen en uno de los principales generadores de divisas a partir de su presencia determinante en muchos de los sectores exportadores más relevantes del país. Aunque no se cuenta con información que permita alcanzar una visión agregada de la cuestión como para corroborar el balance neto de divisas por este medio, una forma de paliar esa insuficiencia de información es observar la evolución del saldo comercial de las empresas extranjeras que integran el panel de las 200 de mayores ventas del país (gráfico 2.13).

Gráfico 2.13. Exportaciones, importaciones y saldo comercial de las empresas controladas por el capital extranjero que integran las 200 firmas de mayores ventas del país, 2002-2018 (millones de dólares corrientes)



45 000
40 000
35 000
30 000
25 000
20 000
15 000
10 000
5000
0
Exportaciones
Importaciones
Saldo comercial
38 906
33 478
29 528
27 202
24 896
22 676
21 572
18 497
17 852
17 334
20 570
16 358
14 981
13 483
12 838
10 153
10 443
12 479
11 310
9506
8540
4867
2685
2107
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Se trata del universo con mayor potencialidad de exportación de la economía argentina y por consiguiente son los actores que controlan las divisas por la vía de su superávit comercial, lo que sesga las conclusiones que puedan extraerse. Prueba de ello es que la cúpula empresaria representó en el período 2002-2018 el 68,8% de las exportaciones del país, pero el 44,1% de las importaciones. De allí que el saldo comercial acumulado por la cúpula más que duplique el obtenido a nivel nacional entre 2002 y 2018 (o, dicho de otra manera, que el "resto de la economía" operó con desbalances comerciales mientras que las grandes empresas fueron altamente superavitarias en ese período).

Hechas estas aclaraciones, en el gráfico 2.13 se advierte que las firmas extranjeras que integran la cúpula empresaria operaron con superávit de comercio exterior, que fue en promedio de 11.471 millones de dólares entre 2002 y 2018. Estos importantes saldos positivos de su balanza comercial registraron, no obstante, dos subetapas marcadamente distintas. La primera corresponde al período 2002-2011, cuando el saldo comercial fue creciente en el tiempo y promedió los 13.250 millones de dólares anuales en el marco de una expansión exportadora incluso superior a la abultada demanda de importaciones de estas compañíás. A partir de 2012, en cambio, se advierte una acelerada caída de las exportaciones en un escenario en el que las importaciones, más allá de las fluctuaciones, se mantuvieron relativamente estables. De allí que en 2018 el superávit de comercio exterior de las empresas foráneas que integran el panel de grandes empresas haya sido de apenas 2107 millones de dólares.

Reflexiones finales

El análisis del pasado y el presente del capital extranjero en la Argentina permite retomar desde otro lugar las inquietudes señaladas al comienzo de este capítulo respecto a los beneficios que emanan de la radicación de la inversión extranjera y los costos implícitos que tiene la misma cuando no es conducida por el Estado.

Al respecto, una dimensión sumamente relevante tiene que ver con una falacia bastante instalada en el sentido común acerca de que el ingreso de la inversión extranjera contribuye al ahorro de divisas en la economía argentina. Se trata de una cuestión para nada menor, ya que las divisas constituyen “un activo” escaso en la economía argentina, que se ha agravado en especial desde que se tornó en una “economía bimonetaria” a partir de la última dictadura cívico-militar (esto es, desde que los sectores dominantes adoptaron una lógica financiera de acumulación). Sin embargo, a contrario sensu las evidencias desmienten esta presunción, ya que la inversión extranjera no solo generó ingresos de divisas al país, sino que sus egresos fueron a menudo superiores en el mediano y largo plazo.

En tal sentido, la información del período 1930-1975 exhibe que la salida de divisas por la vía de la remisión de utilidades triplicó el ingreso de esas divisas mediante la nueva inversión extranjera acumulada en ese período. En el período comprendido entre 1977 y 1985 también se constató un elevado drenaje de divisas: por cada dólar ingresado como “nueva inversión” del capital extranjero se remitieron 1,68 dólares al exterior en concepto de distribución de dividendos al exterior. Por último, si bien en el período 2003-2019 se advierte un leve superávit de divisas entre la nueva inversión extranjera y la remisión de utilidades al exterior (poco más de 6000 millones de dólares en diecisiete años), deben considerarse dos cuestiones que resultan importantes para su evaluación.

En primer lugar, cabe mencionar que ese superávit se explica exclusivamente por las restricciones cambiarias y al giro de utilidades que se implementaron en el último mandato de Cristina Fernández de Kirchner (entre 2012 y 2015 la cuenta fue superavitaria en 7 mil millones). Es decir que si se excluye ese período en el que las pulsiones de la estrategia transnacional se vieron obturadas por la

regulación pública, el nuevo ingreso de IED sumó 48.980 millones de dólares, en tanto que la remisión de utilidades sumó 49.801 millones, por lo que fue deficitaria en 821 millones.

En segunda instancia, no puede dejar de considerarse que, a diferencia de la sustitución de importaciones, la fuga de capitales al exterior por otras vías adquiere una magnitud muy superior en la economía argentina a partir de la última dictadura cívico-militar (formación de activos externos, manipulación de precios de transferencia del comercio exterior y el crédito intracorporativo, etc.). Precisamente, la "economía bimonetaria" se generaliza al conjunto de la sociedad como resultado de los fuertes episodios de devaluación derivados de las dos modalidades de la valorización financiera que tuvieron lugar en ese largo período (la primera entre 1976 y 2001 y la segunda entre 2016 y 2019) cuyo desencadenante fue precisamente una elevada fuga de capitales al exterior.

De todos modos, las consecuencias de sustentar el proceso de desarrollo económico local en las empresas extranjeras no se limitan a la cuestión de las divisas, donde las "deseconomías" que surgen de las evidencias empíricas están invisibilizadas en el "sentido común" de la sociedad, ya que suele ser inducida a registrar los ingresos y omitir los egresos. Por el contrario, el análisis de las contribuciones (o no) del capital extranjero al desarrollo económico debe considerar, además de la situación de las divisas, su aporte a las capacidades productivas internas. En tal sentido, los diversos aportes volcados en este capítulo permiten hacer algunas conjeturas.

Una primera cuestión se asocia con la extranjerización temprana de la economía argentina. Es indudable, como señalan diversos autores, que si bien esa situación tendió a acelerar el proceso de industrialización de la economía argentina, también tendió a limitarla y distorsionarla al extraer del ciclo reproductivo buena parte de las ganancias generadas a nivel local. Esto no solo afectó el aporte de divisas del capital extranjero a la economía argentina, sino que redujo las potencialidades para incrementar los niveles de productividad y, de esta manera, reducir los precios y aumentar y diversificar la demanda. Se produjeron así, como decía Furtado para el conjunto de América Latina, obstáculos en las interacciones entre las estructuras de producción y demanda que alteraron el círculo virtuoso del proceso de acumulación tal como lo experimentaron las economías centrales. Pues bien, esta situación se profundizó en el marco de la internacionalización productiva y el establecimiento de economías abiertas a partir de los años ochenta.

Los resultados de esta problemática se expresaron en el papel que ejerció el capital extranjero en las crisis del modelo agroexportador y en los ciclos de stop and go durante la industrialización sustitutiva. También en el proceso de centralización del capital en el marco de la valorización financiera y en la denominada “reticencia inversora” durante el siglo XXI.

En cuanto a esto último cabe apuntar que el avance en la estrategia de la diversificación que se desplegó en el marco de la valorización financiera no tuvo la finalidad del desarrollo económico ni se expresó en una ampliación de las capacidades productivas. Por el contrario, la inversión extranjera directa en esta etapa, y particularmente en el decenio de 1990 cuando asumió una magnitud superior en el marco de las privatizaciones, se orientó sobre todo a la adquisición total o parcial de empresas y conglomerados de origen nacional.

Esto no hizo otra cosa que reforzar el control de sus cadenas sectoriales a través de las estrategias de integración vertical y/o de diversificación horizontal. En el caso de la integración vertical, el control de las principales empresas que mantienen entre sí relaciones de insumo-producto resulta decisivo para definir la dinámica del excedente económico y las pautas tecnológicas y financieras de esas cadenas de valor y, por consiguiente, el control de los precios relativos del conjunto sectorial. Esto se ve reforzado por las estrategias de diversificación horizontal, ya que en este caso se reducen los riesgos de los cambios en la estructura de los precios relativos de la economía en general (y no del bloque sectorial en particular) a través de la política de precios de transferencia que define el conglomerado extranjero entre sus firmas controladas y vinculadas de los distintos sectores de actividad.

En efecto, la opción por la especialización o la diversificación productiva del capital extranjero no resulta intrascendente para la economía argentina. Si bien sobre esta problemática avanza Eduardo Basualdo en el capítulo 3 de este libro, cabe adelantar que la estrategia de las casas matrices en cuanto a la constitución de la unidad económica especializada o basada en conglomerados económicos tiene sus efectos en materia del nivel y la evolución de los precios internos debido a su incidencia en el comportamiento de los precios relativos, y, para mencionar los principales, en la propensión inversora y el sector externo, dado el destino de los abultados excedentes que emanan de su condición oligopólica reforzada por la integración vertical y/u horizontal, es decir, la elevada remisión de sus ganancias al exterior por múltiples vías (distribución de dividendos, manipulación de precios de transferencias en el comercio y el crédito

intracorporativo, los pagos por las marcas y patentes, etc.). Todo ello tendió a limitar aún más las posibilidades de expansión y diversificación potenciales de la economía argentina en contextos de crecimiento de la economía real durante el siglo XXI.

La reducida propensión inversora (o reticencia inversora) de las grandes empresas durante las primeras dos décadas del siglo XXI no está desligada de las estrategias de las transnacionales, aunque no sea exclusiva de esta fracción del capital. Es decir, un proceso de escasa reinversión de utilidades de las compañías de mayor tamaño en el ámbito industrial donde la presencia del capital extranjero es significativa. La peculiaridad es que esto no ocurrió solo en los contextos que presentaron ciertas adversidades (como la restricción externa al final del ciclo kirchnerista o la valorización financiera durante el gobierno de Cambiemos), sino también en escenarios signados por condiciones favorables a la inversión a partir de las elevadas rentabilidades y la expansión del consumo privado durante el período 2003-2011. Al respecto, cabe mencionar que en ese marco la rentabilidad de las firmas extranjeras que integran la cúpula fue superior a la de sus pares nacionales y solo fue superada por las asociaciones de capital, al tiempo que sus ventas exhibieron una reorientación al mercado interno, que estaba en franca expansión.

La trayectoria de la concentración económica y la extranjerización productiva no puede escindirse de las consecuencias de todos estos procesos. La tendencia a ajustar por precio en lugar de cantidad se refleja con especial énfasis en los saltos devaluatorios por sus efectos en los precios relativos a favor de las ramas oligopólicas. Esto tiende a incrementar los niveles de concentración, mientras que la reticencia inversora en un período prolongado que lleva casi dos décadas colabora a aminorarlos. Son fuerzas contradictorias que se entrelazan entre sí. La reducción de la extranjerización es contemporánea, por su parte, al descenso de los niveles de rentabilidad que no pueden escindirse de su baja tasa de inversión y sus efectos en los niveles de productividad en contextos de incrementos salariales. En ese marco, se produjeron diversos “cambios de mano” dentro del panel que redujeron la presencia foránea, siendo el más relevante el de YPF, que pasó de ser un conglomerado extranjero que bajo el control de Repsol desplegó la reticencia inversora a modificar significativamente su estrategia económica cuando pasó a estar controlada y dirigida por el Estado.

Por todo lo expuesto, resulta una cuenta pendiente no solo el hecho de instalar el debate sobre las consecuencias de la inversión extranjera en la economía

argentina, sino también, y como derivación de estas, el de su regulación, ya que de lo que se trata no es de impedir la presencia foránea, sino de subordinar su inserción y estrategias económicas a los requerimientos del desarrollo económico nacional. En tal sentido, se debería avanzar en una reforma de la legislación actual –que data de la última dictadura militar– que contemple entre otras cuestiones:

el establecimiento de limitaciones al giro de utilidades y la imposición de niveles mínimos de las ganancias que deben reinvertirse en el país con vistas a la generación de capacidades productivas superiores;

un estricto control de las prácticas vinculadas a la fijación de precios de transferencia a partir de una mayor regulación de la figura jurídica del grupo económico;

restricciones a la compra de tenencias accionarias de empresas nacionales por parte de inversores externos cuando aquellas no conllevan mayores efectos sobre el acervo del capital instalado;

la incorporación de una “igualdad de derechos” real entre las firmas nacionales y extranjeras, ya que, como quedó demostrado con las demandas interpuestas por muchas de las empresas privatizadas ante el CIADI, esa igualdad de derechos no es tal en tanto todas aquellas compañías foráneas provenientes de algunos de los tantos países con los que la Argentina firmó tratados de protección y promoción de la inversión extranjera (TBI) gozaron de la posibilidad de recurrir a tribunales arbitrales internacionales (obviamente inexistente para los capitales nacionales); [31]

revisar y modificar los TBI firmados y aprobados en el decenio de 1990 e,

incluso, la propia pertenencia como miembro del CIADI, dependiente del Banco Mundial, donde, por caso, no se encuentran adheridos países como la India, Brasil, Rusia, Filipinas o Gran Bretaña.

De todos modos, como quedó demostrado en la experiencia argentina, cabe señalar que las regulaciones tienen una incidencia relativa sobre la inversión extranjera, cuya dinámica e inserción se asocia con el ciclo económico y las variables que determinan (o no) la apertura de nuevos campos de inversión. En todo caso, se trata de que la política industrial ensanche los límites de la inversión, pero que el accionar del capital extranjero no los obture.

▪

[16] Ejemplo de esto fueron los diversos conflictos desplegados entre ellos, como ocurrió en lo que se conoció como la “guerra de las carnes”, que fue una importante disputa entre los frigoríficos de exportación de ambos países cuando el capital estadounidene se incorporó en el sector. Otro tanto ocurrió alrededor de la competencia que se suscitó en el ferrocarril y en el sector automotriz (Sourrouille, 1976; Basualdo, en prensa).

[17] Desde la visión de Cortés Conde (2007), las importantes inversiones extranjeras en el período de preguerra se vinculan con la magnitud de la inversión requerida en infraestructura (que a su juicio superaba la capacidad de ahorro local) y con la estructura etaria de los países, ya que Gran Bretaña no solo era el centro financiero, sino que tenía una mayor proporción de personas en edades adultas que ahorraban para la etapa siguiente de su ciclo vital, en tanto que la Argentina tenía una población joven. Para este autor, las inversiones inglesas se redujeron tras la Primera Guerra Mundial porque su población envejeció (y, por consiguiente, “desahorró”), al tiempo que se agotaron las oportunidades de inversión en el ferrocarril y el telégrafo.

[18] Según Lanciotti y Lluch (2014) el liderazgo de las empresas estadounidenses no solo fue resultado del ingreso de nuevas firmas con ventajas exclusivas en la industria, sino también del declive de las firmas británicas debido a las nacionalizaciones de la inmediata posguerra y a la confiscación de las empresas alemanas en la Segunda Guerra Mundial.

[19] Algo similar ocurrió en diversos países que sancionaron legislaciones de radicación de inversiones extranjeras en esta etapa, como es el caso de Chile (1950), Perú (1951), Turquía (1951), Brasil (1952), Colombia (1952), Egipto (1953), etc. (Cimillo, Lifschitz, Gastiazoro, Ciafardini y Turkieh, 1973).

[20] Si bien entre 1966 y 1972 se advierte, en términos generales, una política de aliento a la radicación de la inversión extranjera, cabe señalar que en los inicios de los años setenta se aplicaron algunas restricciones. En 1970 y 1971 se sancionaron dos leyes relativas al capital extranjero, en la primera (Ley 18.587, de corta duración) se impusieron restricciones al uso de la promoción industrial, y en la segunda (Ley 19.151) se establecieron limitaciones al acceso al crédito bancario interno, la exigencia de la nominatividad de las acciones, y la obligación de que los técnicos y profesionales locales constituyeran por lo menos el 85% de la nómina total de personal.

[21] Cabe apuntar que esta no es una particularidad de la economía argentina, sino propia de la región latinoamericana. Al respecto, Ferrer (1971) sostiene que los problemas de la transferencia al exterior de utilidades e intereses de la inversión extranjera, que afectan a muchos países subdesarrollados por su escasez de divisas, se agravan si se tiene en cuenta que buena parte de los recursos de las subsidiarias no provienen de sus casas matrices, sino de recursos internos: “En el período 1960-1964, en la América Latina, los fondos obtenidos de fuentes internas a través de créditos, empréstitos y autofinanciamiento representaron el 95% de los fondos requeridos por el total de empresas norteamericanas en la región y solo el 5% consistió en transferencias netas de fondos desde los Estados Unidos”.

[22] Azpiazu y Gitli (1976) proponen un esquema exhaustivo para medir el impacto en la balanza de pagos de la inversión extranjera para el caso de la industria automotriz, que en forma matemática se expresa de la siguiente manera: $Ebp = KX + (Mp - Mg) - Ru - Rp - X - Mmp + Ei$ donde: Ebp = Efecto balanza de pagos de la inversión extranjera directa. KX = Entrada neta de capital extranjero. Mp = Importaciones estimadas de vehículos de motor de no haber existido la sustitución. Mg = Importaciones efectivas de vehículos durante el período estudiado. Ru = Remesas de utilidades al exterior. Rp = Remesas al exterior de otros pagos por “factores” (tecnología, know how, etc.). X = Exportación de la mercancía que comienza a ser producida en el país. Mmp = Importaciones de materias primas que se usan directamente en la producción del bien considerado. Ei = Efectos indirectos. En mayor medida, importaciones de

materias primas adicionales que requieren empresas ubicadas en el país para abastecer a la industria sustitutiva; incluye regalías transferidas al exterior por estas empresas en el caso de que usen patentes extranjeras. Genéricamente es introducido a la ecuación con signo positivo, puesto que, pese a que casi siempre es negativo, existe la posibilidad –al menos teórica– de que sea positivo (sería el caso de una exportación inducida de componentes).

[23] Según Ferreres (2005), la tasa anual acumulativa del consumo privado en precios constantes creció al 3,1% en el período 1930-1975 (y al 3,3% entre 1958 y 1975), en tanto que durante la valorización financiera esa expansión se redujo a 1,7% anual (datos correspondientes al período 1976-2001).

[24] En el trabajo de Azpiazu, Basualdo y Kosacoff (1986) se plantea la existencia de dos subetapas en el desempeño de la inversión extranjera entre 1976 y 1983: la primera se extiende hasta 1981, en la que las IED aumentan en el marco de la política de apertura impulsada por Martínez de Hoz; por el contrario, en la segunda la inversión se reduce en el marco de las sucesivas devaluaciones, la crisis económica y la discontinuidad de la política de apertura.

[25] Este fenómeno tenía preponderancia en el ámbito fabril y se expandía transversalmente entre la “vieja” y la “nueva” industria de la época: alimentos, bebidas y tabaco, la elaboración de productos químicos, petroquímicos y caucho, la metalurgia y la producción de maquinaria y equipo. Asimismo, Basualdo observa que las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas a mediados de los años setenta se habían instalado en el país durante el modelo agroexportador y primera etapa de la sustitución de importaciones, situación que se acelera y consolida durante la segunda etapa sustitutiva (sobre todo en sus inicios entre 1958 y 1964). Bajo el control de estas compañías foráneas se encuentra, dice el autor, una “parte significativa de la empresas industriales líderes pertenecientes a la ‘vieja’ y ‘nueva’ industria argentina, así como firmas no menos importantes ubicadas en la actividad comercial, financiera, agropecuaria, etc. La existencia de la ‘vieja’ y la ‘nueva’ industria dentro de este tipo de ET [empresa transnacional] se concreta a través de capitales extranjeros que controlan empresas líderes en las actividades iniciales de la industrialización argentina (como el caso de Liebig’s analizado), o que son propietarias de firmas igualmente importantes en las producciones manufactureras características de la primera o segunda etapa de sustitución de importaciones (como el caso de Financiere de Rosario y Renault, respectivamente) o que finalmente poseen empresas líderes de las tres etapas mencionadas (como Dow Chemical y

Thyssen)" (Basualdo, 1984a).

[26] A simple título ilustrativo vale citar a Arceo y De Lucchi (2012), Arceo, González y Mendizábal (2010), Azpiazu y Basualdo (2009), Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Azpiazu y Schorr (2010), Belloni y Wainer (2012), Bezchinsky y otros (2007), Burachik (2010), Gaggero, Schorr y Wainer (2014), Gaggero y Schorr (2016), Manzanelli y Schorr (2012), Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012).

[27] Véanse, entre otros, Azpiazu (2011), Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Basualdo (2011), Gaggero, Schorr y Wainer (2014), y Schorr, Manzanelli y Basualdo (2012).

[28] Según la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC las 500 empresas de mayor tamaño aumentaron su peso en el valor de producción del país entre 2018 y 2019 al pasar del 25,5% al 26,1%, siendo históricamente el núcleo central de ellas las 200 de mayor facturación.

[29] Es pertinente mencionar que el caso extremo de este comportamiento fue el de la firma estadounidense de neumáticos GoodYear, que a fines de los noventa directamente repatrió su capital y pasó a abastecer el mercado argentino mediante importaciones provenientes de Brasil.

[30] Sobre la trayectoria del sector externo en la cúpula empresaria se recomienda consultar Basualdo (2020).

[31] Sobre esta cuestión se recomienda consultar Azpiazu (2006). Allí se consigna que entre los años noventa y principios del siglo actual se celebraron y ratificaron por ley 58 TBI que contrastan con los poco menos de una decena que firmó Brasil, pero que nunca entraron en vigencia dado que no fueron ratificados por ley. Asimismo, difiere de, por ejemplo, lo dispuesto en los Estados Unidos, donde la Trade Act of 2002 ordenó la supremacía de la ley interna en todo lo relativo a inversiones extranjeras y, a la vez, garantizó que los inversionistas foráneos no tendrán mayores derechos que los que gozan o les corresponden a los inversores nacionales. Azpiazu concluye con un viejo refrán: haz lo que yo digo, pero no lo que yo hago.

3. La especialización y la diversificación empresarial del capital extranjero en la Argentina industrial

Eduardo M. Basualdo

Mi agradecimiento y afecto a Raúl Trajtenberg (1938-2000), Raúl Vigorito (1937-1982), Edgardo Lifschitz (1941-2016) y Guillermo Warksman (1944-2008), queridos amigos y destacados intelectuales que me permitieron e impulsaron a encarar esta línea de investigación, primero en el ILET (Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, México) y luego en el CET (Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires)

Afirmar que el capital extranjero es un factor de gran importancia, decisivo en la vida económica, social y política de la Argentina moderna, no constituye ninguna sorpresa, ya que, además de una realidad, es una creencia instalada tanto en el sentido común como en el estado del arte. Tampoco es discutible que las características específicas que adoptó históricamente en términos de su inserción económica fueron diferentes en tanto estuvieron, como se examinó en el capítulo anterior, en consonancia con el despliegue de los diferentes patrones de acumulación de capital que se sucedieron en el tiempo.

Este trabajo se inserta en la problemática del capital extranjero con el propósito de indagar un aspecto inexplorado por la profusa bibliografía local sobre esta temática, y que presuntamente asume una significativa relevancia para aprehender la fisonomía y consecuencias provocadas por el capital extranjero. Se trata de identificar las estrategias adoptadas por las casas matrices para configurar mediante sus subsidiarias una estructura empresarial conformada por unas pocas firmas, y en consecuencia especializada en determinada actividad, o por un número significativo de subsidiarias, lo cual implica una diversificación de sus actividades en el país. En términos del horizonte temporal, la intención es

identificar y realizar un primer avance analítico desde el patrón de acumulación agroexportador oligárquico hasta los que se sustentan en la industrialización sustitutiva.

La relevancia de la temática aquí tratada parece poco discutible, ya que ciertamente no es indistinto que el capital extranjero genere en los países de destino “enclaves económicos” conformados por un reducido número de subsidiarias o “conglomerados diversificados” a partir de la instalación de numerosas subsidiarias en diferentes actividades económicas. Una aproximación general indica que las casas matrices especializadas, debido al aislamiento social y político que implican su tipo de inserción en el país de destino, van a requerir apelar como política a la “prepotencia imperial” para lograr concesiones para sus subsidiarias. Por el contrario, las transnacionales diversificadas van a recurrir a la cooptación mediante la integración social y la negociación con los sectores oligárquicos locales, para asegurarse no solo la dominación del capital sobre el trabajo, sino también de sus propios intereses imperiales sobre las firmas nacionales y de otras nacionalidades. Es así como algunos de estos capitales extranjeros conforman un núcleo muy significativo dentro de esa fracción del capital que se conoce como los grupos económicos, los cuales paradójicamente en múltiples ocasiones se presenta como parte de la burguesía nacional.

Algunas vertientes del pensamiento entienden que estas dos modalidades constituyen solo distintos “estilos” de la transnacionalización, pero en realidad todo parece indicar que se trata de estrategias de dominación diferentes que ejercen sobre los países de destino, que tienen repercusiones disímiles, y en consecuencia plantean desafíos de distinta naturaleza para la clase trabajadora, que por cierto solo ocasionalmente los tiene en cuenta.

Si bien en ambos tipos de transnacionales las subsidiarias son oligopólicas en sus respectivas actividades y en consecuencia, como indica la teoría económica, tienen ganancias extraordinarias, presentan estructuralmente una serie de diferencias significativas que merecen tenerse en cuenta. Una de ellas se refiere a su unidad económica en los países de destino. Mientras las especializadas, las que tienen una o una reducida cantidad de subsidiarias, exhiben una implantación similar a la empresa, en las diversificadas ese papel lo cumple el grupo o conglomerado que subsume a las firmas que lo integran, lo cual conlleva potenciales diferencias en la magnitud y destino del excedente económico apropiado internamente, además de sus respectivas ganancias oligopólicas y de otro tipo en favor de estas últimas.

Por otra parte, exhiben un ciclo y destino peculiar del excedente apropiado, en tanto el correspondiente a las especializadas culmina anualmente en la remisión de utilidades al exterior, salvo alguna esporádica ampliación de sus actividades, mientras que en la diversificadas se remite una parte significativa de la masa de ganancias al exterior en concepto de utilidades y el resto se reinvierte en la instalación o adquisición de nuevas firmas, lo cual no significa que sus utilidades totales ni las remitidas al exterior sean inferiores al monto que exhiben las especializadas, sino más bien lo contrario.

En consonancia con el enfoque adoptado en este trabajo, a lo dicho se debe agregar que las transnacionales diversificadas que mantienen total o parcialmente una conformación estructural que responde a la integración vertical y/u horizontal de sus actividades exhiben dos atributos de los cuales carecen las especializadas, casualmente porque tienen una diferente unidad económica en el país de destino. El primero de ellos es que la integración vertical les permite definir la dinámica de las múltiples ramas de actividad que mantienen entre sí relaciones de insumo-producto, tanto en términos del excedente económico como de sus características tecnológicas y pautas financieras. Por cierto, ese atributo les posibilita definir dentro de sus firmas controladas y vinculadas los precios de transferencia entre ellas. El otro atributo relevante de las diversificadas es que ejercen un control cuanto menos oligopólico de las ramas estratégicas de esas cadenas de insumo-producto (las respectivas ramas núcleo de cada uno de ellos), garantizándoles el control sobre la determinación de los precios relativos de todo el conjunto de firmas que integran el conglomerado y no solo de la rama en que actúan, como ocurre con las especializadas.

Asimismo, a diferencia de las especializadas, las más diversificadas, al ostentar una unidad económica basada en el conglomerado, tienen entre sus firmas aquellas que en la teoría económica se denominan holdings, es decir, las empresas centrales, pero no exclusivas, en el control de capital de las restantes y además, y no menos importante, son las que administran la circulación del excedente dentro del conglomerado y se apropian del excedente generado por otros capitales mediante inversiones financieras de distinta índole.

Ambos tipos de capitales extranjeros también presentan discrepancias en términos de sus impactos económicos y especialmente en la magnitud que estos alcanzan. Por ejemplo, en términos de los procesos inflacionarios, debido a su carácter oligopólico; en cuanto al sector externo, en importaciones, exportaciones de bienes primarios e incluso de commodities industriales, pago

de marcas y patentes y remisión de utilidades; en relación con la formación de capital, en la reinversión de utilidades y, como se mencionó en el capítulo 2, en la reticencia inversora, sobre todo aquella destinada a la investigación y el desarrollo local. Procesos todos ellos que fueron especialmente intensos en el ciclo de las dictaduras cívico-militares vigentes durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones.

El análisis de sucesivos patrones de acumulación de capital indica que, durante la vigencia del planteo agroexportador oligárquico, la columna vertebral en términos económicos se sustentó en la producción agropecuaria pampeana y su exportación a Inglaterra, país que a su vez era el proveedor principal de productos manufacturados. Lo relevante de destacar para la problemática aquí tratada es que la forma principal de incorporación de capital extranjero se basó en un ciclo del excedente de carácter financiero, típico de la fase imperialista de la economía capitalista (Hobsbawm, 1982), ya que el capital de las empresas extranjeras provenía sobre todo de su endeudamiento en los mercados de capitales de los países centrales, exigiendo la periódica cancelación de intereses y amortizaciones. Incluso, con frecuencia el propio Estado medió entre las firmas extranjeras y el mercado de capitales, endeudándose directamente, además de facilitarles ganancias extraordinarias mediante una amplia gama de ventajas (tasa de interés diferenciales, entrega de tierras fiscales, exenciones impositivas, etc.). Hay pleno consenso acerca de que esa fue la modalidad bajo la cual se instaló el grueso del capital foráneo de esa época, que estaba localizado en la red ferroviaria, instalación de puertos y la prestación de servicios urbanos que, en conjunto, directa o indirectamente, absorbía el 70% del stock del capital radicado en el país en 1913 (Cepal, 1959; Altimir, Santamaría y Sourrouille, 1966).

Por otra parte, la producción agropecuaria en esos años ejercía un nítido predominio respecto de la producción industrial en términos de la producción de bienes, debido, entre otras cuestiones, a que la política económica de la época en el mejor de los casos no contemplaba ninguna política de fomento para impulsar la producción manufacturera, cuando no un boicot desembozado para impedir su expansión.[32] Esta escasa presencia industrial se replica en términos del capital extranjero, pero al mismo tiempo las existentes asumían una gran relevancia en las actividades manufactureras que eran imprescindibles para el funcionamiento de ese patrón de acumulación, como el caso de los frigoríficos, la producción de tanino, los molinos harineros y los talleres ferroviarios. Todas ellas eran oligopólicas en sus respectivos mercados y tenían una importancia central en lo

que se podría denominar la “gran industria” de esos tiempos. Como se señala en el capítulo 2 sobre la base de los desarrollos teóricos de Trajtenberg y Vigorito (1981), las empresas respondían a un planteo de sus casas matrices basado primordialmente en la segmentación de sus actividades, es decir, en la descentralización geográfica de las primeras etapas de un determinado proceso productivo, reteniendo en el país de origen las siguientes etapas productivas.

Si bien este fue a grandes rasgos el modus operandi típico del capital extranjero durante el patrón de acumulación agroexportador oligárquico, es dable mencionar que durante la los años veinte comienza a ponerse de manifiesto un sensible incremento de la inversión productiva (Villanueva, 1972), que estaba ligada al capital extranjero pero de manera diferente a la anterior, por estar destinada a abastecer el mercado interno, que ciertamente ahora estarán en consonancia con un nuevo patrón de acumulación que prevalecerá desde la crisis de 1929 en adelante, es decir, la primera sustitución de importaciones.[33]

A partir del giro copernicano que implicó la crisis de 1929-1930 en el mundo capitalista, comienzan profundas transformaciones a nivel mundial con notables repercusiones locales no solo económicas, sino también sociales y políticas que dan lugar a la emergencia de proyectos alternativos al planteo agroexportador oligárquico, que en realidad son tan importantes de tener en cuenta como lo es la caracterización de este período como la “década infame”. Bajo esas nuevas condiciones es que en términos económicos se registra una mayor injerencia estatal y la producción industrial deviene no solo en la actividad más dinámica de la economía argentina, sino también en el eje central de un nuevo patrón de acumulación de capital basado en la primera etapa de sustitución de importaciones, donde nuevamente el capital extranjero tiene un papel protagónico, aunque no exclusivo (Dorfman, 1942).

Durante esa misma década, en el marco de la prolongada agonía del patrón de acumulación agroexportador oligárquico, se expandió la producción industrial liderada por la rama textil, en un contexto en que una fracción de los sectores dominantes, los grupos económicos donde confluían integrantes de las oligarquías provinciales y capitales europeos,[34] irrumpió en la escena política con un proyecto alternativo que se expresó, más allá de su índole coyuntural o de largo plazo, en el denominado Plan Pinedo.

El fracaso de este primer intento por instaurar una alternativa al planteo agroexportador oligárquico permitió que a partir de una inédita movilización

popular se instaurase en el país la primera experiencia "nacional y popular" del peronismo. Durante el primer quinquenio de esas administraciones culminó el patrón de acumulación basado en la expansión de la "industria liviana" y la incidencia de las manufacturas superó de allí en más la participación agropecuaria en el valor agregado total. En el marco de una notable redistribución del ingreso en favor de la clase trabajadora y de una consolidación de la incidencia estatal, se registró mediante la nacionalización de los servicios la disolución de la forma dominante en la inserción del capital extranjero durante el patrón de acumulación agroexportador oligárquico, en favor de una nueva forma de inversión extranjera sustentada en la producción industrial y destinada prioritariamente al abastecimiento del mercado interno. Tanto es así que la inversión extranjera directa superó con holgura la registrada tanto en los años veinte como en los años treinta.

La cuenta pendiente de los primeros gobiernos peronistas fue no haber logrado, pese a intentarlo, poner en marcha una decidida profundización de la sustitución de importaciones. Esa será entonces la principal transformación estructural que se desplegará durante el largo ciclo de dictaduras cívico-militares y gobiernos condicionados, los cuales se propusieron doblegar la tenaz resistencia peronista con sus políticas represivas y enfoques ortodoxos en lo económico y social, inspirados en la doctrina imperial a través del canon establecido por el FMI. El momento en que se inició el nuevo patrón de acumulación de capital de la segunda etapa de la sustitución de importaciones es a fines de los cincuenta bajo el gobierno "desarrollista" de A. Frondizi, que como es sabido se plasmó sobre la base de una significativa incorporación de capital extranjero en la industria pesada, profundizando el proceso sustitutivo y su presencia en la estructura económica.

Mientras que en la primera sustitución de importaciones la apropiación de excedente por parte del capital extranjero se originaba casi exclusivamente en la inversión extranjera directa, en la segunda sustitución de importaciones se agregaron tanto los préstamos como la transferencia tecnológica de las casas matrices a sus subsidiarias. A ellas se les sumó la fuga de capitales mediante los precios de transferencia de las exportaciones e importaciones y las nuevas pautas de consumo.[35]

Así como los servicios financieros le permiten al capital extranjero apropiarse del ahorro interno al dolarizarlo, lo cual tiene como efecto agudizar la restricción externa, los servicios tecnológicos, además de afectar la situación de las cuentas

externas, bloquean el desarrollo tecnológico de los países que integran la periferia y, al mismo tiempo, obtienen ganancias extraordinarias[36] e imponen nuevas formas de consumo en los países de destino, impacto este último para nada desdeñable. Obviamente, estas nuevas modalidades, junto a la fuga de capitales vía el intercambio comercial, provocan una disminución de las inversiones directas en tanto la imposición del asesoramiento tecnológico, así como la transferencia de patentes y/o marcas a cambio de percibir un porcentaje de las ventas o de las utilidades por parte de las firmas que contratan esos servicios, implica obtener ganancias significativas sin inmovilizar inversiones en la economía real.

Los ciclos del excedente y la especialización o diversificación de las actividades de las casas matrices

Como se mencionó en el capítulo 2 sobre las formas de implantación que las transnacionales adoptaron en la región, los economistas uruguayos Raúl Trajtenberg y Raúl Vigorito, solos o en conjunto (1977, 1979, 1982), realizaron desarrollos teóricos y aplicados muy relevantes. Al respecto, plantean que en términos generales pueden identificarse dos formas de transnacionalización del capital: la repetición y la segmentación. La primera de ellas se plasma cuando una casa matriz determinada instala una subsidiaria en el extranjero con el propósito de replicar un proceso productivo en condiciones similares a las del país de origen, para abastecer el mercado interno del país de destino, reemplazado de esa manera las exportaciones que realizaba anteriormente, o incorporando de manera eventual un nuevo producto en el mercado del país receptor. La segmentación tiene dos formas posibles: la segmentación completa, que se verifica cuando las producciones en el país de origen y de destino son semejantes, y la segmentación incompleta, en la que solo algunos procesos de la transnacional se replican en el país de destino, el cual suele integrar la periférica capitalista, y por ser incompleta da lugar a corrientes comerciales del centro a la periferia. Por otra parte, esta modalidad de la segmentación puede dar lugar a otra variante que consiste en el desmembramiento de un proceso productivo, cuyas instancias pasan a generarse en distintos países con el objetivo de obtener recursos naturales, aprovechar mano de obra de menor costo, etc.

Aplicando estos desarrollos teóricos al caso argentino se puede sostener que durante el patrón de acumulación agroexportador oligárquico la incorporación de capital extranjero respondió prioritariamente a la forma segmentada de carácter agroindustrial, mediante la cual se descentralizan de manera geográfica las primeras etapas de esos procesos, reteniendo en el país central las etapas finales del proceso productivo en cuestión. Tal el caso, como ya se señaló, de los grandes frigoríficos de exportación, la producción de tanino, la producción de lana y la exportación de lana sucia, entre otros. Por el contrario, a partir de que la producción industrial deviene como el eje central del proceso de acumulación de capital, la forma preponderante en la radicación de capital extranjero es la “repetición”, ya que ahora las subsidiarias abastecen el mercado interno sobre la

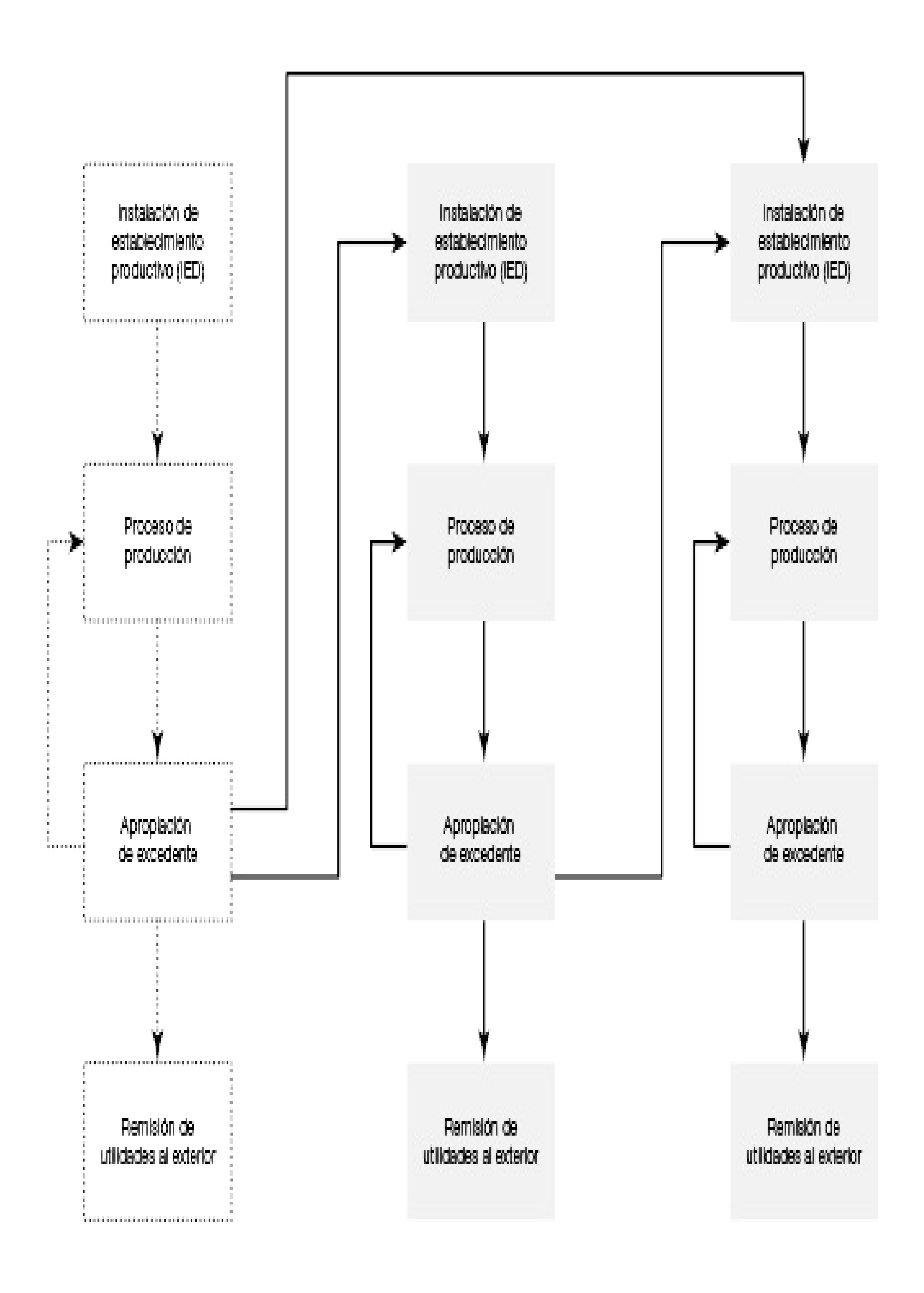
base de algunas de las actividades que encara la casa matriz en el país de origen. De esa manera, sustituyen el anterior flujo de importaciones de esos mismos productos. Es interesante reparar en que de esta forma el capital transnacional modifica su modus operandi durante el planteo agroexportador, porque ahora la estrategia ya no es instalarse en las primeras etapas de la producción de manufacturas y retener en los países de origen las siguientes, sino implantarse en las etapas productivas finales e importar los insumos y bienes de capital mediante precios de transferencia.

Vinculando estos valiosos aportes para la comprensión de la transnacionalización en América Latina con la manera en que se incorporó el capital extranjero en el caso argentino, se percibe la necesidad de reducir el nivel de abstracción para poder aprehender otras dimensiones que están presentes, pero de una manera implícita, en el planteo original de Trajtenberg y Vigorito (1982). Al respecto, un primer paso en ese rumbo consiste en indagar los diferentes ciclos del excedente que se observan en la implantación de las firmas extranjeras en la estructura económica y específicamente en la producción industrial.

Al respecto, en el diagrama 3.1 se pueden observar los dos grandes prototipos en términos del ciclo del excedente. El primero de ellos se basa en un ciclo simple del excedente, compuesto por una sola fase, que comienza con la decisión de una casa matriz de radicar una subsidiaria industrial, representando la maquinaria y los equipos una parte sustancial de esa inversión. Esta tecnología incorporada que forma parte de la transnacionalización suele consistir en equipos en desuso y ya amortizados en el país central donde reside la casa matriz. Continúa luego el proceso de trabajo, en el que convergen la utilización de financiamiento interno, de tecnología desincorporada (marcas, patentes, etc.) y la importación de insumos provenientes de la casa central de la transnacional. El tercer momento consiste en la apropiación de un excedente extraordinario que deviene, sumado a los que surgen de las condiciones básicas del capitalismo a partir de la relación capital/trabajo, de las facilidades crediticias y fiscales que forman parte de los incentivos estatales, sobre todo generosos en los regímenes ortodoxos, y particularmente en el generalizado carácter oligopólico que asumen las subsidiarias. El ciclo de excedente en el primer prototipo culmina con la remisión de utilidades a la casa matriz, a lo cual se le suman los pagos derivados de los créditos intrafirma y los contratos para la utilización de tecnología que en general también percibe la firma holding de la casa matriz en cuestión.

Las empresas transnacionales que en sus aspectos fundamentales asumen este comportamiento se instalan para explotar un número acotado de mercados en el país de destino. Sin embargo, y a pesar de la capacidad instalada inicialmente (Katz, 1969), sus dimensiones pueden resultar en determinado momento insuficientes respecto de las posibilidades de ganancias que otorga el dinamismo y expansión del mercado interno o, incluso, la disponibilidad de nuevos equipos técnicamente aptos con que cuenta la casa matriz. En estos casos, se interrumpe por un momento el ciclo descripto, efectuándose una nueva inversión sustentada en las utilidades en el país de destino y el financiamiento interno, los cuales son acompañados por una inversión o préstamo directo, o indirecto si media la intervención de otra subsidiaria localizada en terceros países, de la matriz solo cuando esta requiere la incorporación de maquinaria y equipo.

Diagrama 3.1. Ciclo del excedente en las empresas extranjeras especializadas y en las empresas extranjeras diversificadas



Instalación de establecimiento productivo (IED)
Proceso de producción
Apropiación de excedente
Remisión de utilidades al exterior
Instalación de establecimiento productivo (IED)
Proceso de producción
Apropiación de excedente
Remisión de utilidades al exterior
Instalación de establecimiento productivo (IED)
Proceso de producción
Apropiación de excedente
Remisión de utilidades al exterior

Fuente: Elaboración propia.

El segundo prototipo de empresa transnacional describe un ciclo complejo del excedente compuesto por un conjunto de fases. La primera muestra un circuito similar al ya mencionado hasta la fase final. En efecto, porque ahora no concluye solo con la remisión de las utilidades y los pagos por los contratos de tecnología o los préstamos ambos a la casa matriz de la transnacional, sino también con una reinversión de las utilidades total o parcial, pero siempre significativa, destinada a instalar una nueva sociedad controlada o como mínimo un nuevo establecimiento fabril dependiente de la subsidiaria original. En el caso de que se instale una nueva sociedad, puede o no ser una firma productiva que mantiene o no relaciones de insumo-producto con la original, e incluso no ser declarada como firma extranjera.[37] A partir de comenzar sus actividades, estas culminan con una obtención de utilidades tanto en esta como en la compañía original, las cuales pueden remitirse a la matriz o invertirse, de manera total o parcial, en la creación de otra subsidiaria o en un establecimiento o sucursal, dependiendo de la actividad que desarrolle la filial que la instala, y de esa manera poner en marcha una tercera fase y así sucesivamente.

Según la tipología aquí propuesta, las transnacionales especializadas tienen un ciclo simple del excedente y en consecuencia son propietarias de unas pocas subsidiarias, ya que sus actividades en el país de destino se encuentran circunscriptas a una producción especializada en uno o varios productos de la misma rama de actividad o en varias de ellas. Las transnacionales diversificadas son sin duda distintas, ya que se sustentan en un ciclo complejo del excedente dentro del país de destino, lo cual implica un elevado número de sociedades controladas y una notoria diversificación de sus actividades en dicha estructura económica, constituyendo de esa manera un conglomerado en el país de destino.

Importancia de los factores estructurales en la estrategia de las firmas transnacionales

Las causas de la mencionada dualidad que exhiben las empresas transnacionales se inscriben tanto en las fases que transita la economía internacional como en las condiciones estructurales de las economías receptoras e incluso, desde luego, en las características de las propias casas matrices. Dentro de estas últimas, no cabe duda de que la estructura de actividades encaradas por la firma transnacional en el país de origen es un aspecto que asume gran trascendencia, en tanto delimita el espectro de actividades que potencialmente podrían encararse en los países de destino. No obstante, el salto de una firma hacia la transnacionalización no depende solo de su espectro productivo, sino de su "masa crítica" para hacerlo, la cual define el grado de madurez transnacional, que a su vez guarda una estrecha relación con los procesos de concentración y centralización en los países centrales.

Por supuesto, también las condiciones estructurales de las economías receptoras de inversiones extranjeras directas son relevantes. En términos generales, se puede sostener que influyen en el tipo de actividad encarada por el capital extranjero así como sobre el ritmo de su expansión interna, el dinamismo de su mercado y, por lo tanto, de su tasa de ganancia.[38]

En este contexto, es pertinente analizar un aspecto estructural de las economías capitalistas en general, pero haciéndolo con especial referencia a las economías periféricas que reciben flujos de capital externo bajo la forma de inversiones extranjeras directas. Su análisis es trascendente para tener en cuenta las diferentes estrategias que adopta el capital extranjero, sobre todo en el caso de firmas transnacionales que diversifican sus actividades económicas mediante el control del capital social de un conjunto numeroso de sociedades controladas, incluyendo ahora también sus firmas vinculadas.

Resulta indiscutible la importancia de los trabajos que realizaron tanto W. Leontief, por sus desarrollos sobre la matriz de insumo-producto, como Robinson, Chamberlin, Bain o Sylos Labini, entre otros, con sus aportes sobre el significado de la competencia imperfecta y la medición de la concentración

económica. Sus contribuciones, en el marco de la “revolución” keynesiana, fueron muy significativas, y lo siguen siendo, para aprehender la vinculación entre la estructura económica y la conformación de los diferentes agentes económicos.

Específicamente en el caso de Leontief, se puede sostener que sus hallazgos son complementarios a los realizados por Keynes, porque tratan la creciente demanda intermedia que resulta de la división del trabajo en el mundo capitalista, la cual se ensambla con la demanda final keynesiana. De esta manera, tenemos que la demanda total es igual a la suma de la demanda intermedia más la demanda final, lo cual reconstruye la fisonomía del proceso económico global (Basualdo, 2019).

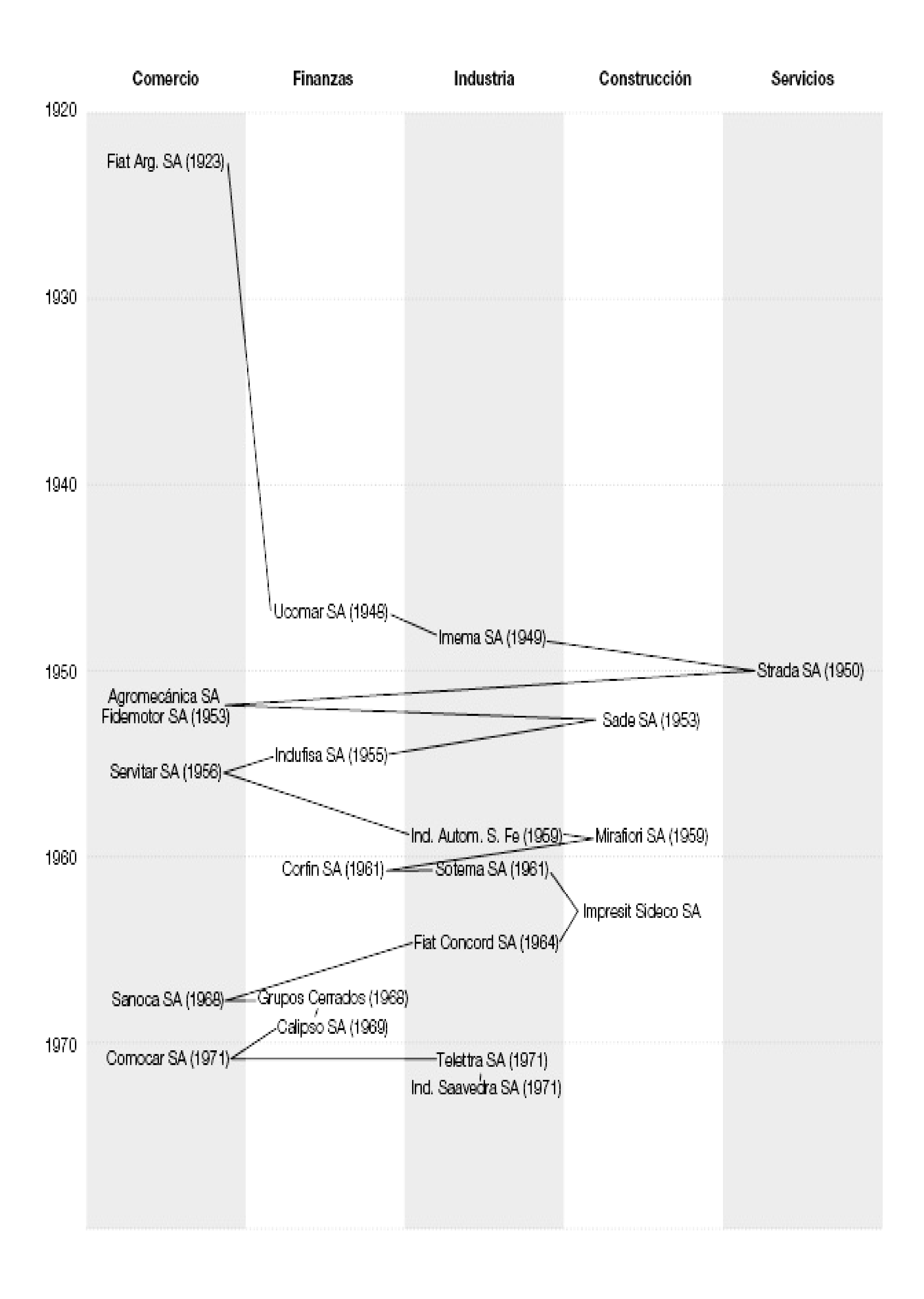
En uno de sus trabajos, Leontief (1985) advierte acerca de la existencia de conjuntos de actividades que tienen una gran intensidad de relaciones de compraventa entre sí y muy escasas vinculaciones con el resto de las actividades económicas. Allí nace el concepto de “bloque o complejo sectorial”, que se compone de la cadena de actividades económicas vinculadas entre sí por relaciones de insumo-producto, lo cual implícitamente significa que, como es obvio, no todas las actividades están vinculadas entre sí. Dicho en otras palabras, en una estructura económica determinada, es posible identificar un conjunto de actividades económicas cuyas condiciones de apropiación y generación de excedente guardan una mayor interdependencia entre sí que con cualquier otra actividad económica fuera del conjunto de actividades considerado.

Los bloques o complejos sectoriales asumen una singular importancia para el análisis de la economía aplicada en general,[39] pero también para aprehender la naturaleza de las diferentes fracciones del capital y en particular para apreciar las características específicas del capital extranjero. En efecto, cuando se vinculan los bloques o complejos sectoriales con las firmas extranjeras se pueden determinar dos lógicas diferentes para aquellas transnacionales que están diversificadas en el país de destino. La primera de ellas está conformada por los conglomerados extranjeros integrados, es decir, aquellos en que las sociedades controladas y vinculadas desde el punto de vista del capital mantienen entre sí relaciones de insumo-producto y todas, o sus principales actividades, integran un mismo bloque o complejo sectorial. Por el contrario, aquellas empresas transnacionales que también controlan un número considerable de firmas cuyas actividades se inscriben en bloques o complejos sectoriales diferentes dan lugar a los conglomerados diversificados.

Respecto de estas formas de inserción estructural, importa señalar que los conglomerados diversificados, que por serlo están implantados en diferentes complejos sectoriales, pueden presentar cierto grado de integración vertical cuando dos o más de sus firmas desarrollan actividades que pertenecen a un mismo bloque sectorial. Lo mismo ocurre a la inversa, es decir, cuando es integrado pero tiene algunas empresas controladas ubicadas en otros complejos sectoriales. Asimismo, la vinculación de los conglomerados integrados y de aquellos que son diversificados puede articularse mediante la propiedad entre ellos o con empresas independientes nacionales o extranjeras insertas en los mismos o diferentes bloques sectoriales. Por último, cabe reparar en que ambos se sustentan en un ciclo complejo del excedente y por lo tanto pueden ser en los dos casos transnacionales segmentadas o repetitivas.

Teniendo en cuenta lo avanzado hasta aquí, resulta apropiado analizar algunos casos para ilustrar tanto las diferentes formas que adopta la inserción estructural (especializada o diversificada) como los distintos tipos de conglomerados extranjeros radicados en el país (por segmentación o repetición). El primer estudio de caso es el del conglomerado transnacional diversificado Fiat, para lo cual se debe analizar brevemente el periplo peronista, ya que en esos años comienza su inserción productiva en el país, específicamente relacionada con la fabricación de tractores (diagrama 3.2).

Diagrama 3.2. Evolución del conglomerado transnacional diversificado Fiat, 1920-1971



Comercio
Finanzas
Industria
Construcción
Servicios
1920
1930
1940
1950
1960
1970
Fiat Arg. SA (1923)
Ucomar SA (1948)
Imema SA (1949)
Strada SA (1950)
Agromecánica SA
Fidemotor SA (1953)
Sade SA (1953)
Indufisa SA (1955)
Servitar SA (1956)
Ind. Autom. S. Fe (1959)
Mirafiori SA (1959)
Corfin SA (1961)
Sotema SA (1961)
Impresit Sideco SA
Fiat Concord SA (1964)
Sanoca SA (1968)
Grupos Cerrados (1968)
Calipso SA (1969)
Comocar SA (1971)
Telettra SA (1971)
Ind. Saavedra SA (1971)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

En los años cincuenta, el gobierno peronista se propuso poner en marcha el Segundo Plan Quinquenal, mediante el cual pretendía encarar el desarrollo de la industria pesada otorgándole la prioridad al sector automotriz[40] y la mecanización agrícola basada sobre todo en la fabricación de tractores (Picabea y Thomas, 2015). En esa línea de política económica, en 1952, mediante el Decreto 6191/52, se crea IAME como empresa del Estado y con recursos provistos por el Banco Industrial.[41] Al año siguiente se pone en vigencia la Ley 14.222/53, que constituye la primera legislación en el país que establece las normas para el funcionamiento del capital extranjero. Estaba concebida en concordancia con el proyecto metalmecánico de Manuel Savio, que se proponía avanzar mediante la creación de empresas mixtas, es decir, la asociación entre empresas estatales y privadas, siempre contando con el apoyo financiero del Banco Industrial.

En ese contexto, es pertinente señalar que Fiat Argentina SA se radicó en el país en 1924 para la importación de tractores, partes y motores. En 1949, en el marco de las primeras negociaciones con el gobierno, instaló la sociedad Agromecánica SA, dedicada a la importación y asistencia técnica para los tractores Fiat, y en 1951, la firma Fidemotor SA, con el objeto social de dar asistencia técnica para los grandes motores diesel.

De acuerdo con el trabajo de Picabea y Thomas (2015), las relaciones institucionales entre Fiat y IAME comenzaron en 1952, cuando acordaron compartir el desarrollo de un proyecto para la fabricación local de tractores. En 1954, mediante el Decreto 17.370/54, se concretó la venta de la fábrica de tractores a la empresa mixta Fiat-Someca Construcciones Córdoba SA, que más tarde terminaría siendo Fiat Concord. Toda la información disponible (Picabea y Thomas, 2015 y Sourrouille, 1980) indica que, del precio de la planta, Fiat no aportó capital propio porque recibió un crédito del Banco Industrial y además pudo importar 5000 tractores exentos de aranceles. Finalmente, el tractor Fiat que estaba programado producir podría tener el 50% de componentes importados

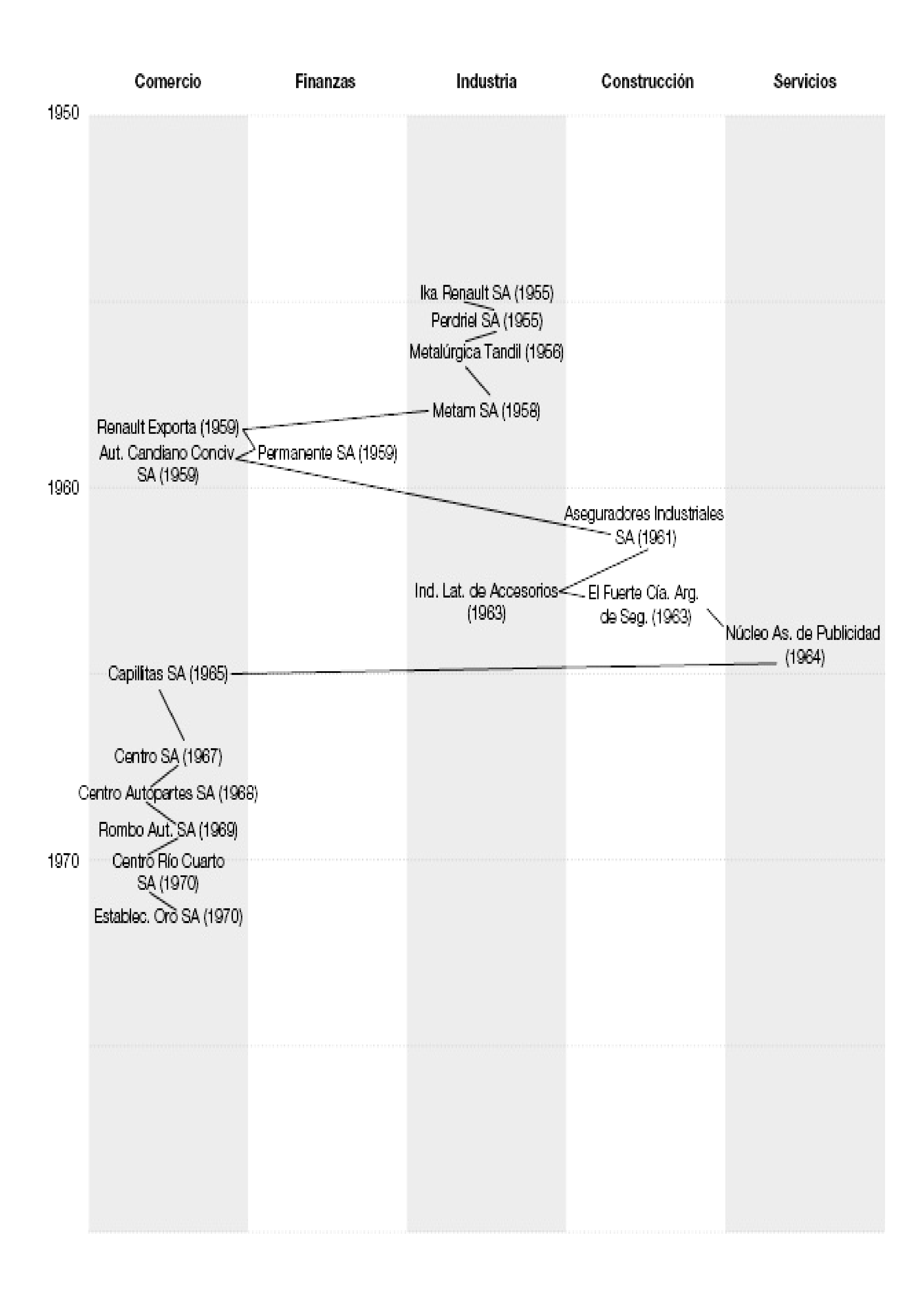
bajo el compromiso de fabricar en cinco años tractores solo con partes nacionales.

A partir de estas circunstancias, es posible precisar el tipo de inserción estructural y el tipo de transnacional que constituye esta empresa. Al respecto, una primera aproximación indica que se trata de una transnacional que reconoce al bloque o complejo sectorial metalmecánico como su columna vertebral y específicamente la producción de automotores, motores y tractores como el núcleo central de un amplio conjunto de firmas controladas, algunas de las cuales elaboran autopartes que provén a Fiat Concord para la fabricación de automotores, como es el caso de Industria Automotriz Santa Fe SA e Industrias Saavedra SA. Otras, en cambio, están insertas en la comercialización o las finanzas, dedicándose en un caso a la venta de los automotores y en el otro a su financiación.

Sin embargo, también su trayectoria hecha luz sobre la presencia de otras actividades relevantes que encaran diversas firmas cuyo capital controla total o parcialmente. Una de esas actividades es la construcción y montaje de grandes obras de ingeniería realizadas por empresas de primer nivel de importancia, como Sade e Impresit Sideco SA, ya que formaban parte de la denominada “patria contratista” que se institucionalizó con la gestión de Krieger Vasena en el Ministerio de Economía durante la dictadura cívico-militar de Onganía a partir de 1966. También, ya dentro de la producción industrial se pueden identificar reconocidas sociedades que producen equipos de comunicación o incluso aparatos y partes de televisores (Telettra SA). En conclusión, todo parece indicar que se trata de un conglomerado extranjero basado en la repetición incompleta de las actividades que desarrolla la casa matriz en su país de origen. Dentro de ese planteo, reconoce como su núcleo central la integración vertical en el complejo metalmecánico, pero que al mismo tiempo participa en el capital de empresas relevantes que integran otros complejos o bloques sectoriales.

Al caso del conglomerado diversificado que constituye Fiat, se le puede agregar otro que adopta un planteo de repetición incompleta pero que está basado en la integración vertical y horizontal de sus actividades como parte del complejo automotriz, y que también comenzó su derrotero en el país durante las postrimerías de los primeros gobiernos peronistas. Se trata de la transnacional francesa Renault (diagrama 3.3).

Diagrama 3.3. Evolución del conglomerado transnacional integrado Renault, 1950-1971



Comercio
Finanzas
Industria
Construcción
Servicios
1950
1960
1970
Ika Renault SA (1955)
Perdriel SA (1955)
Metalúrgica Tandil (1956)
Metam SA (1958)
Renault Exporta (1959)
Aut. Candiano Conciv SA (1959)
Permanente SA (1959)
Aseguradores Industriales SA (1961)
Ind. Lat. de Accesorios (1963)
El Fuerte Cía. Arg. de Seg. (1963)
Núcleo As. de Publicidad (1964)
Capillitas SA (1965)
Centro SA (1967)
Centro Autopartes SA (1968)
Rombo Aut. SA (1969)
Centro Río Cuarto SA (1970)
Establec. Oro SA (1970)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

El antecedente inmediato de la actuación de Renault en el país se encuentra en el acuerdo firmado en 1955 entre IAME y Kaiser Willys Corp., que implicó un paso importante para el gobierno peronista en su intención de desarrollar un complejo automotriz en el país.[42] En el mismo año, pero luego del golpe de Estado que derrocó al gobierno peronista y dio comienzo a los dieciocho años que duró el ciclo de dictaduras militares y gobiernos condicionados, se constituye la sociedad IKA Renault SA, dando lugar a un nuevo propietario y una renovada gestión empresaria. Se trata entonces de una empresa extranjera que, a diferencia de Fiat, se inscribe plenamente en los albores de ese patrón de acumulación que se sustenta en la incorporación de la industria pesada que poco después pondrá en marcha el desarrollismo.

Entre 1955 y 1971, el conglomerado extranjero Renault reconoce tres etapas sucesivas que plasman una estructura que replica en parte sus actividades en su país de origen y se sustenta en la integración vertical y horizontal de las actividades de sus subsidiarias. La primera etapa, que se extiende de 1955 a 1959, es sumamente importante para este conglomerado, ya que durante esos años instala todas las sociedades industriales dedicadas a la fabricación tanto de automotores como de las autopartes necesarias.

En el transcurso de la segunda etapa, que abarca de 1959 a 1974, adoptó una estrategia de integración horizontal, ya que prácticamente todas las firmas instaladas, salvo una de ellas, no son industriales y se dedican a actividades dependientes de la producción automotriz, como aseguradoras, importadoras y exportadoras, comercializadoras de automóviles, etc. Finalmente, en el transcurso de la última etapa prosigue la integración horizontal, pero es diferente de la anterior porque se trata exclusivamente de la instalación de firmas dedicadas a la comercialización del producto final elaborado por las subsidiarias industriales, sean automóviles o autopartes para la reposición de los usuarios de sus automóviles.

Incidencia y características de las empresas extranjeras especializadas y diversificadas

Tras indagar los ciclos del excedente y la manera en que se originan las empresas extranjeras especializadas o diversificadas, es insoslayable investigar la importancia y características que asume cada una de estas modalidades de inserción. Para ello, un indicador cuantitativo simple pero de significación es determinar la cantidad de subsidiarias por casa matriz que tiene el conjunto de las empresas extranjeras que conforma la base de datos utilizada.[43] Por supuesto, cuando el mencionado indicador es igual a 1 señala un contundente predominio de la especialización y a medida que aumenta su valor indica una mayor relevancia de la diversificación empresarial de las casas matrices en el país de destino.

Con ese propósito, en el cuadro 3.1 consta el valor del stock de capital en dólares constantes, la cantidad de casas matrices, de subsidiarias y la relación entre ambas variables según el país de origen correspondiente. Una aproximación general a esta problemática indica que las 586 casas matrices que integran el universo controlan, de manera total o parcial, el capital social de 1709 subsidiarias y, por lo tanto, el coeficiente entre ambas variables llega a 2,92 subsidiarias por casa matriz. Esta primera aproximación no permite obtener un resultado concluyente, sino más bien un coeficiente que es esquivo o ambiguo, porque está alejado de la unidad, es decir, de estar indicando un claro predominio de la especialización, pero tampoco tanto como para poder sostener que predomina la diversificación.

Al intentar profundizar el análisis y desagregar el total por país de origen y confrontar el total de los Estados Unidos con el correspondiente a Europa, se pueden apreciar diferencias significativas y en cierta manera sorprendentes. En efecto, por un lado los resultados de Europa en su conjunto superan claramente, con sus más y menos, a los de los Estados Unidos en todas las variables consideradas y en especial en la cantidad de subsidiarias que exhibe cada uno de ellos, donde la diferencia asciende a prácticamente el 58% (1019 contra 644), divergencia que se atenúa pero de todas formas llega al 50% en el caso del coeficiente de subsidiarias por casa matriz (3,50 contra 2,32 en los Estados

Unidos), y de hecho, considerando el coeficiente total como 100, el de Europa llega a 120 y el de los Estados Unidos a 80.

Cuadro 3.1. Distribución del valor de stock de la inversión extranjera, de las casas matrices y de las subsidiarias según los países de origen de las empresas extranjeras, 1972 y 1975(*) (millones de dólares de 1975, cantidad, porcentajes)

	Stock IED	Casas matrices	Subsidiarias	Subsidiar
	Mill. US$ 1975	%	Cantidad	
Total	3384,7	100,0	586	
Estados Unidos	1348,7	39,8	277	
Europa	1696,7	50,1	291	
Países europeos				
• Inglaterra	263,4	7,8	68	
• Alemania	196,9	5,8	61	
• Italia	123,8	3,7	19	
• Francia	199,3	5,9	42	
• Suiza	413,8	12,2	27	
• Holanda	212,1	6,3	15	
• Bélgica(**)	164,1	4,8	17	
• Otros europeos(***)	123,5	3,6	42	
• Otros(**)	339,3	10,0	18	

(*) El stock de capital corresponde al año 1975, mientras que el resto de las variables a 1972; (**) Incluye Luxemburgo; (***) Incluye, entre otros, al conglomerado multinacional Adela (una casa matriz y 8 subsidiarias).

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Boletín nº 310 del Ministerio de Economía de la Nación, Subsecretaría de Inversiones Extranjeras, Buenos Aires, noviembre de 1979 y la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Desde otra perspectiva de análisis, no solo se llega a la misma conclusión, sino que es posible extraer otras que la refuerzan. En efecto, si se determinan los millones de dólares por casa matriz que en promedio exhiben las casas matrices de los Estados Unidos y el conjunto de los países europeos, se constata que en estas últimas es un 18% superior al estadounidense (5,8 contra 4,9 millones de dólares de 1975, respectivamente), diferencia que no se replica en términos de las subsidiarias debido a la notoria diferencia en su cantidad a favor de las europeas. Lo singular de estos resultados es que esto ocurre en las postrimerías del último patrón de acumulación de capital que culmina a mediados de los setenta y reconoce a la industrialización como su columna vertebral, en el cual, como indica el estado del arte, el capital estadounidense fue predominante respecto del que incorporaron los países europeos en términos de la cantidad de subsidiarias.

Si se tiene en cuenta que tanto durante el planteo agroexportador oligárquico como en el transcurso de la "industrialización de la industria liviana", incluida la gestión del peronismo, el dominio fue ejercido por el capital europeo, se puede asumir al menos como una hipótesis plausible que cuando los intelectuales orgánicos de los sectores dominantes hablan de que la Argentina es un país europeo a diferencia del resto de Latinoamérica, no solo se refieren a las fuertes corrientes migratorias que nutrieron a los sectores populares, fenómeno indiscutible, sino a la naturaleza de quienes ejercen el poder, sobre todo de aquellos capitales extranjeros que se radicaron a fines del siglo XIX y principios

del XX y convergieron con la oligarquías internas, conformando, como se mencionó en los capítulos anteriores, una fracción del capital específico: los grupos económico locales.[44]

Mediante un breve recuento de las situaciones nacionales de los países europeos se corrobora la tendencia general y además permite identificar el origen de la situación de Europa en su conjunto. El primer rasgo notable es que todos ellos, salvo los "otros europeos", superan el coeficiente de subsidiarias por casa matriz que ostenta los Estados Unidos, aún con las marcadas disparidades que exhiben entre sí. En efecto, si bien un conjunto de ellos supera el coeficiente promedio del total, y más aún el de los Estados Unidos, como es el caso de Italia, Bélgica –que incluye a Luxemburgo, el cual en esos años era equivalente a lo que en la actualidad se denominan "paraísos fiscales" o más estrictamente "guaridas fiscales"–, Inglaterra y Francia, hay otros donde el coeficiente iguala o es inferior al promedio, pero siempre superior al de los Estados Unidos, como el de Alemania, Suiza (otra "guarida fiscal" en esos tiempos y en la actualidad) y Holanda.

En conclusión, la ambigüedad que trasluce el coeficiente promedio de subsidiarias por casa matriz del total de las empresas extranjeras se debe a que dentro de estas operan dos paradigmas con características divergentes que están estrechamente asociadas con los países de origen. Mientras en las transnacionales estadounidenses predomina la especialización, ya que su coeficiente se ubica por debajo del que exhibe el promedio total, el coeficiente de las de origen europeo expresa la situación contraria, ya que tiende a la diversificación, al superar su coeficiente largamente al promedio y al que exhiben las de origen estadounidense.

La conclusión es insuficiente porque no dilucida el "arcano" de esta problemática, es decir, los factores que definen la naturaleza de la cuestión, que generalmente se encuentran detrás del telón. Para hacerlo es necesario tener en cuenta que todos estos discrepantes comportamientos nacionales se generan, de manera prioritaria pero no exclusiva, en la réplica parcial de los procesos productivos que realizan en los países de origen (de repetición incompleta), pero con ciclos del excedente diferentes. Mientras que el capital extranjero estadounidense se sustenta en un ciclo simple, y en consecuencia asociado al control de una reducida cantidad de subsidiarias en el país de destino, el europeo se basa en un ciclo complejo del excedente que supone el control del de la propiedad de múltiples sociedades en el país de destino.

Por otra parte, las estadísticas oficiales del Ministerio de Economía (1979) permiten comprobar que la reinversión es un factor muy importante respecto de la nueva inversión extranjera neta de repatriaciones de capital, aunque escasamente significativo en relación con los dividendos distribuidos (equivalente a las utilidades). Tan relevantes son que entre 1912 y 1975 la reinversión superaba el ahorro externo que se había incorporado como nueva inversión extranjera directa neta. Resulta plausible, casi obvio, aunque no hay elementos cuantitativos disponibles para comprobarlo, que ese predominio de la reinversión de utilidades está prioritariamente vinculado a las casas matrices de las firmas transnacionales que se respaldan en un ciclo complejo del excedente, diversificado, que en el caso argentino son las casas matrices de origen europeo. Asimismo, también las mismas estadísticas oficiales permiten comprobar que el núcleo de esa reinversión de utilidades reconoce como epicentro el patrón de acumulación basado en la primera sustitución de importaciones, donde ya predominaba el capital extranjero europeo, lo cual es una hipótesis plausible, al menos por el momento.

Este primer avance acerca de las características que presentan las transnacionales especializadas y las diversificadas transitó suponiendo implícitamente una dualidad real pero extrema. Es decir, que todas las firmas estadounidenses, con sus más y sus menos, eran especializadas y todas las europeas eran diversificadas. Sin embargo, esto no es cierto, porque si así lo fuera el coeficiente de las estadounidenses sería significativamente más reducido y el de las europeas mucho más elevado. De allí que sea necesario profundizar el análisis de esta problemática, removiendo ese supuesto implícito mediante la indagación acerca de la importancia que asumieron tanto las casas matrices como sus subsidiarias según el número de subsidiarias que controlaban, de manera total o parcial, en el país en 1972. Es decir, en la culminación del patrón de acumulación de capital sustentado en la segunda industrialización sustitutiva en el marco de la concentración económica y la centralización del capital que ella trajo aparejada.

En efecto, como consta en el cuadro 3.2, cuando se analiza la cantidad de subsidiarias por cada casa matriz, se comprueba que tanto en el total como en los países europeos e incluso en los Estados Unidos no hay una polarización absoluta entre las situaciones extremas, es decir, entre las matrices que controlan una subsidiaria y en el otro extremo las que están vinculadas a partir de la propiedad con 10 o más de ellas.

No obstante, lo que sí salta a la vista es que desde esta perspectiva hay notables diferencias entre la situación que exhiben los Estados Unidos y los países europeos en su conjunto, planteándose entre ellos una polarización, ya que, si bien en ambos se puede afirmar grosso modo que el tipo de transnacionalización se sustenta en la "repetición" incompleta por parte de las matrices de los países centrales, en el primero hay un predominio de la especialización mientras que en las europeas ese sesgo se inclina con contundencia hacia la diversificación. Tanto es así que en el tramo de las más diversificadas (10 o más subsidiarias) las estadounidenses solo exhiben 8 casas matrices, que representan apenas el 25% del total (32).[45] A esta clara desventaja hay que sumarle el hecho de que en ese mismo segmento su promedio de sociedades controladas por casa matriz llega a 13, mientras que ese coeficiente en las europeas es de 17 subsidiarias por casa matriz.

Cuadro 3.2. Distribución de la cantidad de subsidiarias por casa matriz según tramos para el total, Estados Unidos, Europa y el resto de los países 1974 (cantidad y porcentajes)

	Cantidad de subsidiarias por casa matriz			
Total	1	2 a 5	6 a 9	10
Cantidad	%	Cantidad	%	Ca
Total				
• Casas matrices	586	100,0	305	1
100,0	52,0	35,8	6,7	
• Subsidiarias	1709	100,0	305	1
100,0	17,8	35,6	16,0	3
Estados Unidos				
• Casas matrices	277	47,3	154	5
100,0	55,6	37,5	4,0	
• Subsidiarias	644	37,7	154	5

100,0	23,9	48,3	11,5	1
Europa (total)				
• Casas matrices	291	49,7	141	4
100,0	48,5	34,7	8,6	
• Subsidiarias	1019	59,6	141	4
100,0	13,8	27,9	17,3	4
Resto(*)				
• Casas matrices	18	3,1	10	
100,0	55,6	27,8	16,7	
• Subsidiarias	46	2,7	10	
100,0	21,7	28,3	50,0	

(*) Incluye el conglomerado multinacional Adela (una casa matriz y 8 subsidiarias) y la ET de Canadá y Japón.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

En términos más específicos, pero sin encarar una descripción minuciosa, las evidencias empíricas disponibles indican que considerando el total de las matrices y subsidiarias de las empresas extrajeras radicadas en el país que controlan hasta 5 subsidiarias, las correspondientes al capital estadounidense superan a las europeas, tanto en la cantidad de casa matrices como de subsidiarias –con alrededor del 50% contra 47% del total general–, debido sobre todo al predominio estadounidense en las que controlan, o están vinculadas, a una sola subsidiaria. Esta situación se modifica drásticamente cuando se tienen en cuenta esas mismas variables pero en las transnacionales que controlan 6 o más subsidiarias. En efecto, allí las evidencias cuantitativas indican que las de origen europeo ejercen un liderazgo indiscutible, ya que controlan o participan en el 70% de las matrices (49 de ellas) y el 75% de las subsidiarias de ese segmento (594 de ellas). Dicho de otra manera, en el tramo de las más diversificadas se encuentra prácticamente el 17% de las casas matrices y nada menos que el 59% de las subsidiarias correspondientes a los capitales europeos.

En síntesis, partiendo de la situación general en que finaliza el país industrial, los capitales europeos aún superan a los estadounidenses en la cantidad de casas matrices y de subsidiarias –sin olvidar que lo mismo ocurría en el caso del stock de IED, como consta en el cuadro 3.1–, las transnacionales estadounidenses superan, aunque moderadamente, a las europeas en ambas variables en las más especializadas (las que tienen con menos subsidiarias), y las europeas se imponen con notable contundencia en las más diversificadas (las que controlan o participan con numerosas subsidiarias).

Sin duda, la situación descripta define dos modalidades diferentes, en tanto en la proveniente de los Estados Unidos predomina una inserción que se puede

asimilar a un “enclave”, que como luego se comprobará es industrial, mientras que el europeo tiende a configurar una suerte de telaraña en la estructura económica.

Sus implicancias no son únicamente económicas, sino también sociales, ya que, mediante este tipo de implantación los europeos plasman una red de relaciones con los sectores dominantes locales profunda y de hecho, como se señaló en los capítulos anteriores, una parte de ellos conformó el componente extranjero de una fracción del capital, por lo tanto económica y social, constituida por los grupos económicos locales (oligarquía diversificada).

Por cierto, ese fenómeno no se puede caracterizar –como bien mencionan Murmis y Portantiero (1971) en su ensayo sobre los orígenes del peronismo– como una “fusión” entre el capital europeo y la oligarquía, como afirmó ese lúcido intelectual que es Milcíades Peña (1964), sino que se trata de la articulación de una parte de la oligarquía con los capitales europeos más diversificados, pero en ese marco sin duda esa caracterización de M. Peña es valorable y merece tenerse presente porque es uno de los pocos autores que alertó sobre este rasgo tan importante.

Bajo estas circunstancias, es insoslayable indagar la situación reinante en esta línea de análisis en los países europeos, porque entre ellos, como se comprobó anteriormente, se despliegan situaciones diversas. En efecto, una primera revisión permitió determinar que si bien todos, salvo “otros países europeos”, superaban el coeficiente de subsidiarias por casa matriz (cuadro 3.3) que exhibía el conjunto de las transnacionales estadounidenses, entre ellos se podían distinguir dos subgrupos con diferencias significativas: las transnacionales de cuatro de ellos (Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia) superaban en dicho coeficiente no solo a las estadounidenses, sino también al promedio total, mientras que las provenientes de los demás igualaban o se encontraban por debajo del coeficiente promedio (Alemania, Suiza, Holanda y el “resto de países europeos”).

Teniendo en cuenta esos antecedentes, en el cuadro 3.3 también consta la distribución de la cantidad de subsidiarias por casa matriz según tramos para los países europeos, pero teniendo en cuenta ahora los agrupamientos mencionados. Allí se señalan, en primer término, los países que exhiben un coeficiente que supera el promedio total y su respectivo subtotal, y luego, los restantes países y su correspondiente subtotal. Una primera aproximación general a la situación de

ambos subgrupos indica que sus resultados agregados son equivalentes en la cantidad de las casas matrices (prácticamente el 50% para cada uno de ellos, respecto del total europeo), pero no ocurre lo mismo en el número de subsidiarias, ya que el conjunto de los cuatro países que integran el primer subgrupo concentra el 63,2% de las subsidiarias europeas radicadas en el país (644 sobre un total de 1019), mientras que el otro subgrupo, el que tiene un coeficiente igual o menor al promedio, controla el 36,8% restante (375 subsidiarias).

Cuadro 3.3. Distribución de la cantidad de subsidiarias europeas por casa matriz según segmentos, 1974 (cantidad y porcentaje)

	Cantidad de subsidiarias por casa matriz		
Total	1	2 a 5	6 a 9
Cantidad	%	Cantidad	%
Europa (total)			
• Casas matrices	291	100,0	141
100,0	48,5	34,7	8,6
• Subsidiarias	1019	100,0	141
100,0	13,8	27,9	17,3
Italia			
• Casas matrices	19	6,5	8
100,0	42,1	31,6	10,5
• Subsidiarias	119	11,7	8
100,0	6,7	16,8	12,6
Bélgica(*)			
• Casas matrices	17	5,8	7
100,0	41,2	41,2	5,9

• Subsidiarias	90	8,8	7
100,0	7,8	22,2	7,8
Inglaterra			
• Casas matrices	68	23,4	25
100,0	36,8	44,1	7,4
• Subsidiarias	274	26,9	25
100,0	9,1	31,8	12,4
Francia			
• Casas matrices	42	14,4	19
100,0	45,2	31,0	11,9
• Subsidiarias	161	15,8	19
100,0	11,8	26,1	19,9
Subtotal 1			
• Casas matrices	146	50,1	59
100,0	40,4	38,4	8,9
• Subsidiarias	644	63,2	59
100,0	9,2	26,2	13,7
Alemania			
• Casas matrices	61	21,0	33
100,0	54,1	31,1	8,2
• Subsidiarias	178	17,5	33
100,0	18,5	28,1	20,8
Suiza			
• Casas matrices	27	9,3	16
100,0	59,3	29,6	3,7
• Subsidiarias	74	7,3	16

100,0	21,6	27,0	8,1
Holanda			
• Casas matrices	15	5,2	9
100,0	60,0	20,0	20,0
• Subsidiarias	39	3,8	9
100,0	23,1	20,5	56,4
Otros europeos(**)			
• Casas matrices	42	14,4	24
100,0	57,1	35,7	7,1
• Subsidiarias	84	8,2	24
100,0	28,6	44,0	27,4
Subtotal 2			
• Casas matrices	145	49,9	82
100,0	56,6	31,0	8,3
• Subsidiarias	375	36,8	82
100,0	21,9	30,7	23,5

(*) Incluye Luxemburgo. (**) Incluye las ET de Austria, Dinamarca, España y Suecia.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Dicho en otras palabras, aunque ambos subgrupos se encuadran principalmente, salvo excepciones como se mencionará más adelante, en una transnacionalización caracterizada por la repetición incompleta de las actividades que realizan en sus países de origen, los que integran el primer subgrupo, es decir, los tienen un coeficiente superior al promedio, tienen algo más de un 70% por encima de las subsidiarias del segundo subgrupo. De esta manera, se puede sostener que mientras el primer agrupamiento se sustenta, en términos de lo visto anteriormente, en un ciclo complejo del excedente, en el segundo de ellos predomina un ciclo simple del excedente, tipo enclave, aun cuando muchas de ellas sean industriales.

Respecto del primer subgrupo analizado, es pertinente reseñar de forma muy breve algunas de las características de las 18 casas matrices que controlan o participan en el capital de 328 subsidiarias en el país,[46] comenzando por las 3 corporaciones italianas, ya que Italia es el país con mayor coeficiente de subsidiarias por casa matriz de toda la base de datos. Allí, con 41 empresas, se encuentra en primer término Techint, un reconocido y poderoso conglomerado que según las circunstancias se presenta públicamente como parte de la burguesía nacional o integrante del capital extranjero. Le sigue la transnacional Fiat con 25 firmas, que presenta una estructura conglomeral donde la producción automotriz es central. Finalmente, la transnacional Snia Viscosa, que cuenta con 10 sociedades, cuya actividad principal es la fabricación de fibras textiles sintéticas, con Sniafa SA como su firma más conocida e importante en términos económicos.

Le siguen las provenientes de Bélgica con dos grandes conglomerados; el más conocido es el Grupo Bemberg, entre otras cosas porque fue estatizado durante

los primeros gobiernos peronistas por evasión impositiva, que hoy ejerce el control mayoritario o minoritario en 29 firmas y es un gran propietario agropecuario dentro y fuera de la pampa húmeda, así como industrial con una fuerte presencia en la producción de bebidas (cerveza). El otro es el conglomerado Bracht con 27 firmas, que también es agropecuario e industrial.

Sin duda, dentro de las casas matrices belgas hay un gran conglomerado ausente, ya que no figura en el registro oficial de inversores extranjeros: Bunge y Born. Al igual que los anteriores, este conglomerado es peculiar, ya que es un importante terrateniente pampeano y extrapampeano, así como propietario de relevantes firmas industriales líderes en sus respectivas actividades. Fue durante décadas el líder de los grupos económicos y de acuerdo con las evidencias disponibles controlaba o participaba en la propiedad de aproximadamente 60 sociedades en el primer quinquenio de los setenta (Acevedo, Basualdo y Khavisse, 1990).[47]

Por su parte, Inglaterra es el país con mayor número de casas matrices (8) que participan en la propiedad de 10 o más sociedades. Es pertinente comenzar por el caso más anómalo, constituido por el conglomerado Argentine Southern Land Co. Ltd., el cual tiene la peculiaridad de no tener otras subsidiarias en el mundo y controlar la propiedad de 22 sociedades, la mayoría de la cuales son explotaciones ganaderas ubicadas en la Patagonia y presuntamente dedicadas a la producción de ovinos; de hecho, entre sus otras sociedades se encuentran algunas exportadoras de lana. Asimismo, de acuerdo con informantes calificados, este conglomerado sería el que administra la totalidad o parte de las tierras pertenecientes a la Corona inglesa. Tanto por esta última razón y por no tener subsidiarias en ninguna otra parte del mundo, lo cual avala la presunción anterior, se considera que su país de origen es Inglaterra, a pesar de que la controlante de Argentine Southern Land Co. es Great Western Corporation, con sede en Luxemburgo.[48]

El resto de los casos se encuadra en el comportamiento canónico del capital extranjero. El primero de ellos es Dunlop Holding, que controla 20 sociedades luego de su fusión con el conglomerado italiano Pirelli.[49] Se trata de un importante conglomerado industrial con firmas de reconocida importancia en la producción metalúrgica, neumáticos, laminación de metales no ferrosos, etc. Le sigue en relevancia Grindlays Holdings Ltd., un conglomerado que también controla 20 sociedades financieras y de seguros, que además es propietario de las tradicionales tiendas Gath y Chaves Ltd. y Harrods Ltd. Luego se encuentra con

19 subsidiarias el emblemático conglomerado Baring Brothers, conocido a nivel local como el grupo Roberts[50] y con una significativa y triste historia en el país, cuya naturaleza es financiera pero también fuertemente industrial a partir de Alpargatas y sus firmas controladas en el país y fuera de este. La quinta empresa es un conglomerado de transporte marítimo y de representaciones denominado Elowson y Western Ltda., que controla 13 subsidiarias. Con una firma menos se ubica el tradicional conglomerado Imperial Chemical Ind., que a diferencia del anterior es netamente industrial y propietario de un conjunto de empresas emblemáticas como Duperial SA, Orbea, Industrias Plásticas Federico Strauss SA, entre otras. Finalmente, con 11 y 10 empresas se encuentran respectivamente la tabacalera British America Tobacco, que controla, entre otras, la Cía. Nobleza de Tabacos SA (a partir de la desnacionalización de esa producción durante la dictadura de Onganía, siendo ministro de economía A. Krieger Vasena), y el conglomerado LLoyds Bank Ltd., que es eminentemente financiero y controla el capital del Banco de Londres SA.

Respecto del segundo subgrupo de las transnacionales europeas, conformado por Alemania, Suiza, Holanda y “otros europeos”, solo cabe agregar algunos rasgos que reafirman que se ubica en una situación intermedia entre el sesgo que exhibe el capital estadounidense y la marcada diversificación que caracteriza al primer subgrupo de países europeos analizado antes. Es decir que su perfil se encuadra en un tipo de trasnacionales que oscila entre la especialización y la diversificación, componente este último que aportan Alemania y Suiza. Una manifestación de su naturaleza se expresa en que en el segmento de mayor diversificación (10 o más sociedades controladas) solo se encuentran 6 casas matrices que representan solo el 25% de las transnacionales europeas y que radicaron 90 subsidiarias en el país, alrededor de un 22% del total europeo en ese segmento. A ello se agrega el hecho de que esas casas matrices tienen como países de origen a Alemania, 4 de ellas, y Suiza, con otras 2, mientras que Holanda y el “resto de los países europeos” no tienen ninguna.

Sin embargo, cabe reparar que este subgrupo exhibe un promedio de subsidiarias cercano al del primer subgrupo (15 contra 17, respectivamente) y superior al capital extranjero estadounidense (15 contra 13, respectivamente), y que además tanto sus casas matrices como buena parte de sus controladas son fuertemente industriales y de reconocida importancia internacional y nacional.

Dentro de las casas matrices de Alemania, el de mayor número de subsidiarias es el conglomerado A. Thyssen (21), que controla o participa del capital de firmas

locales relevantes como Armetal SA, Marathon Argentina SA, o Farloc SA; le sigue el conglomerado Gutenhoffnutte AG (15), que controla o participa en la propiedad de Ferrostal Argentina SA, Cometarsa SA, Industrias Argentina Man, etc.; finalmente, en este segmento se encuentran, con 11 firmas, el conglomerado químico Hoechst AG y Siemmens, ambos de antigua y reconocida presencia en el país. No menos relevantes son los dos consorcios transnacionales suizos, ya que se trata de Brown Boveri y Cie (21), conocido en el país como el grupo económico Soldati, y la transnacional Louis Dreyfus (10), que si bien es una antigua agroexportadora además controla empresas agropecuarias y otras en diversos bloques o complejos industriales.

Evolución de la diversificación del capital extranjero en los diferentes patrones de acumulación

Teniendo presente el grado de diversificación que presentan los Estados Unidos y Europa, es preciso analizar sus comportamientos dentro de cada patrón de acumulación de capital. Se trata de indagar cómo se comportaron las casas matrices y las subsidiarias existentes en las postrimerías del país industrial, es decir, hacia finales de la segunda etapa de la sustitución de importaciones.

Un primer aspecto que es preciso develar radica en el momento en que se instalaron las casas matrices, considerando la fecha de inscripción de su primera subsidiaria. Al respecto, en el cuadro 3.4 consta su distribución según una aproximación temporal que intenta captar grosso modo la vigencia de los diferentes patrones de acumulación de capital y relacionarlos con el grado de diversificación de esas casas matrices, siempre de acuerdo con la instalación de la primera firma que forma parte de las que participan en 1972.

El análisis de los rasgos estructurales más notorios del total de las casas matrices consideradas permite realizar comprobaciones significativas. En efecto, dejando de lado un abordaje descriptivo, se comprueba que el grueso de las casas matrices se concentra en los dos primeros estratos (entre 1 y 5 firmas), donde se ubica prácticamente el 88% de ellas, pero con un claro predominio de las que controlan una sola sociedad, cuya incidencia supera el 50% del total.

Por otra parte, cuando se desagrega su comportamiento temporal también se corroboran similitudes y diferencias dignas de tenerse en cuenta. Así, en todos los patrones de acumulación predomina el segundo estrato, es decir, de 2 a 4 sociedades (entre el 39% y 49%), a excepción de la segunda etapa de la sustitución de importaciones, en la cual prevalece de manera notoria el primer estrato, que representa casi el 70%. De allí que en el promedio total sea ese primer estrato el de mayor alcance relativo.

Centrando ahora la atención en los estratos de mayor diversificación (de 6 a 9 y 10 o más firmas, respectivamente) y relacionándolos con la época de radicación de las casas matrices en el país, surgen de igual manera otros rasgos dignos de

tener en cuenta. Estos son minoritarios en el total, al concentrar poco más del 12%, pero no ocurre lo mismo cuando se observan las distintas épocas en que se radicaron en el país. En efecto, lo que sucede en estos estratos es la contracara de lo que acontece en los primeros, porque partiendo del patrón de acumulación agroexportador oligárquico, donde concentran poco más del 32% de su respectivo total, va descendiendo su importancia hasta ser prácticamente inexistente en la segunda industrialización sustitutiva, donde no llega a representar el 2%. Más aún, en esta última hay solo una casa matriz proveniente de los Estados Unidos con 10 subsidiarias (Internacional Basic Economy Corp., ya mencionada).

Cuadro 3.4. Época de radicación de las casas matrices según la cantidad de subsidiarias que controlan en los patrones de acumulación de capital, 1972 (cantidad y porcentajes)

Subsidiarias por ET	Total	Hasta 1929	1930-1942	1943-1955	1956-1972	
Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	C
Total	586	100,0	111	100,0	82	
100,0	18,9	14,0	15,0	45,1	7,0	
• 1	305	52,0	22	19,8	30	
100,0	7,2	9,8	11,5	59,7	11,8	
• 2 a 5	210	35,8	53	47,7	32	
100,0	25,2	15,2	20,5	36,7	2,4	
• 6 a 9	39	6,7	18	16,2	11	
100,0	46,2	28,2	15,4	10,3	0,0	
• 10 o más	32	5,5	18	16,2	9	
100,0	56,3	28,1	12,5	3,1	0,0	
Estados Unidos	277	100,0	36	100,0	43	
100,0	13,0	15,5	14,1	53,1	4,3	

• 1	154	55,6	8	22,2	18
100,0	5,2	11,7	8,4	67,5	7,1
• 2 a 5	104	37,5	20	55,6	18
100,0	19,2	17,3	24,0	38,5	1,0
• 6 a 9	11	4,0	4	11,1	4
100,0	36,4	36,4	9,1	18,2	0,0
• 10 o más	8	2,9	4	11,1	3
100,0	50,0	37,5	0,0	12,5	0,0
Europa	291	100,0	74	100,0	38
100,0	25,4	13,1	15,5	36,4	9,6
• 1	141	48,5	14	18,9	12
100,0	9,9	8,5	15,6	48,9	17,0
• 2 a 5	101	34,7	33	44,6	14
100,0	32,7	13,9	14,9	34,7	4,0
• 6 a 9	25	8,6	13	17,6	6
100,0	52,0	24,0	16,0	8,0	0,0
• 10 o más	24	8,2	14	18,9	6
100,0	58,3	25,0	16,7	0,0	0,0
Otros(*)	18	100,0	1	100,0	1
100,0	5,6	5,6	22,2	61,1	5,6
• 1	10	55,6	0	0,0	0
100,0	0,0	0,0	0,0	90,0	10,0
• 2 a 5	5	27,8	0	0,0	0
100,0	0,0	0,0	60,0	40,0	0,0
• 6 a 9	3	16,7	1	100,0	1
100,0	33,3	33,3	33,3	0,0	0,0

• 10 o más	0	0,0	0	0,0	0	

(*) Incluye el conglomerado multinacional Adela (una casa matriz y 8 subsidiarias) y la ET de Canadá y Japón.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Estos procesos que se perciben en el total de las casas matrices son el resultado de la interacción de los Estados Unidos y Europa, lo cual a esta altura del análisis no constituye ninguna novedad, pero requiere que sus respectivas tendencias sean indagadas, porque involucran procesos contrapuestos. Respecto de las radicadas por las transnacionales estadounidenses, las evidencias permiten sostener que su trayectoria a lo largo de los patrones de acumulación reproduce en forma exacerbada la tendencia mencionada para el total de las casas matrices, ya que la importancia de los dos primeros estratos es aún más decisiva que en el total y además el segundo de ellos (de 2 a 5 sociedades) es el más relevante, especialmente durante la culminación de la primera sustitución de importaciones que llega al 64% del total, salvo en la segunda sustitución donde el primer estrato llega casi al 70% de su respectivo total, y al 60% del total general de las casas matrices que tienen una sola subsidiaria.

Respecto de las europeas, las evidencias develan un proceso distinto y contrapuesto. Si bien su evolución coincide con la tendencia del total que se replica pero de manera acentuada en las casas matrices estadounidenses, a diferencia de ellas, las europeas de mayor diversificación se despliegan desde el modelo agroexportador hasta el peronismo inclusive, es decir, excluyendo a la segunda sustitución de importaciones, en la cual el predominio de los dos primeros estratos es arrasador, ya que llega al 98% del respectivo total.

Por último, resulta evidente que el resto de las matrices (agrupadas en “otros” en el cuadro de referencia) tiene poco peso y su radicación en el país está muy volcada hacia los segmentos menos diversificados, la cual no es completa por la instalación de algunas casas matrices canadienses y de la multinacional Adela.[51]

En el marco del análisis realizado, es pertinente ensayar una breve síntesis de las características que adoptan las casas matrices en cada uno de los patrones de acumulación de capital.

Comenzando por el período agroexportador oligárquico (hasta 1929) todo indica que es incuestionable su importancia en la instalación de las casas matrices que mayor diversificación exhiben dentro de las que actúan en 1972 y en las cuales las que ejercen el liderazgo son las de origen europeo. Esto significa que se trata del núcleo central de las transnacionales que se sustentan en un paradigma que responde en algunos casos a la segmentación, reemplazando –al menos en parte– las primeras etapas del proceso productivo, que prosigue y culmina en el país de origen de la inversión. No obstante, también participan en esa época casas matrices que por el contrario se basan en la repetición de las actividades que desarrollan en su país de origen, y van ampliando el espectro de actividades a lo largo del tiempo, pero sin dejar de ser incompleto, a partir de un ciclo complejo del excedente. En este contexto, cabe considerar dos fenómenos trascendentes de las casas matrices durante esta etapa. Por un lado, que las que exhiben una presencia claramente mayoritaria son las menos diversificadas, que están basadas en un ciclo simple de excedente. Por otro lado, que dentro de las más diversificadas se encuentra el núcleo central de las que constituyen el componente extranjero de la fracción del capital que conforman los grupos económicos locales, a las cuales habría que sumar a Bunge y Born por las razones ya expuestas.

En la denominada "década infame", se consolida el patrón de acumulación de capital de la primera sustitución de importaciones que culminará durante el peronismo. Allí, las nuevas casas matrices de una elevada diversificación, las de un ciclo complejo del excedente, disminuyen su importancia relativa en favor de las menos diversificadas, que responden a un ciclo simple del excedente, pero todas ellas prioritariamente responden a un planteo de repetición incompleta de las actividades desarrolladas en sus países de origen. Ese proceso está vinculado durante este período a las casas matrices estadounidenses que superan por primera vez a la cantidad de las provenientes del continente europeo, ya que estas están muy sesgadas hacia las de menor diversificación.

La etapa que abarca los orígenes y los gobiernos del peronismo propiamente dicho (1943-1955) es, junto con el patrón de acumulación agroexportador oligárquico, pero por razones diferentes, donde más difiere la visión del estado

del arte respecto de las evidencias disponibles. En este caso en particular, el relato hegemónico acerca de la hostilidad o agresión –según los diversos matices que forman parte de esa visión– por parte de esos gobiernos al capital extranjero y sobre todo al de origen estadounidense no se condice con las evidencias disponibles ni con la naturaleza de esos gobiernos, que parecen indicar lo contrario. Por cierto, no se trata de una defensa del peronismo, que tiene muchas otras virtudes pero no casualmente esta, sino de explicitar que la instalación de esa concepción en el sentido común oscurece el hecho de que el capital extranjero fue parte del problema y no de la solución de las restricciones al desarrollo económico y social, tanto por la magnitud de la transferencia de excedente al exterior como por su deliberado bloqueo al desarrollo tecnológico local durante esa y otras etapas de la vida nacional. De hecho, las evidencias empíricas permiten concluir que la cantidad de nuevas transnacionales que se incorporaron durante esa etapa fue importante y superior a las que ingresaron durante la “década infame”. Asimismo, que las casas matrices estadounidenses fueron cuantitativamente significativas (39) y solo un 15% inferiores a las procedentes del continente europeo (45).

El ocaso de las casas matrices de mayor diversificación que se perfila ya durante el peronismo se profundiza aún más en el nuevo patrón de acumulación que se despliega durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones. En esos años se produce la mayor afluencia de transnacionales en la economía local, sobre todo de origen estadounidense, pero también de las provenientes del continente europeo, no solo en términos absolutos, sino en el promedio anual. Unas y otras, bajo un planteo de repetición incompleta respecto de las actividades de sus correspondientes ET en los países centrales, y sustentadas casi exclusivamente en un ciclo corto del excedente, en tanto las nuevas matrices más diversificadas son casi inexistentes.

En el contexto de lo que acontece con la radicación de las casas matrices, es insoslayable indagar lo que ocurre con sus sociedades controladas y vinculadas. Al respecto, en el cuadro 3.5 consta la evolución de la cantidad de subsidiarias que exhiben los diferentes patrones de acumulación según el grado de diversificación que alcanza su casa matriz a fines de la segunda sustitución de importaciones (1972).

Cuadro 3.5. Evolución de las subsidiarias según su cantidad por casa matriz

y los patrones de acumulación de capital, 1972 (cantidad y porcentajes)

	Total	Hasta 1929	1930-1942	1943-1955	1956-1973	s.
Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cant
Total						
• Casas matrices	586		111		82	
100,0	18,9	14,0	15,0	45,1	7,0	
• Subsidiarias	1709	100,0	165	100,0	162	100
100,0	9,7	9,5	14,6	52,5	13,8	
• 1	305	17,8	22	13,3	30	18
100,0	7,2	9,8	11,5	59,7	11,8	
• 2 a 5	608	35,6	61	37,0	54	33
100,0	10,0	8,9	13,2	49,0	18,9	
• 6 a 9	273	16,0	31	18,8	34	21
100,0	11,4	12,5	9,9	50,5	15,8	
• 10 o más	523	30,6	51	30,9	44	27
100,0	9,8	8,4	20,5	53,5	7,8	
Estados Unidos						
• Casas matrices	277		36		43	
100,0	13,0	15,5	14,1	53,1	4,3	
• Subsidiarias	644	100,0	43	100,0	57	100
100,0	6,7	8,9	11,6	61,2	11,6	
• 1	154	23,9	8	18,6	18	31
100,0	5,2	11,7	8,4	67,5	7,1	
• 2 a 5	311	48,3	22	51,2	24	42
100,0	7,1	7,7	14,1	56,3	14,8	

• 6 a 9	74	11,5	5	11,6	7	12
100,0	6,8	9,5	6,8	66,2	10,8	
• 10 o más	105	16,3	8	18,6	8	14
100,0	7,6	7,6	12,4	62,9	9,5	
Europa						
• Casas matrices	291		74		38	
100,0	25,4	13,1	15,5	36,4	9,6	
• Subsidiarias	1019	100,0	121	100,0	103	100
100,0	11,9	10,1	16,5	46,5	15,0	
• 1	141	13,8	14	11,6	12	11,
100,0	9,9	8,5	15,6	48,9	17,0	
• 2 a 5	284	27,9	39	32,2	30	29
100,0	13,7	10,6	11,6	41,5	22,5	
• 6 a 9	176	17,3	25	20,7	25	24
100,0	14,2	14,2	10,8	41,5	19,3	
• 10 o más	418	41,0	43	35,5	36	35
100,0	10,3	8,6	22,5	51,2	7,4	
Otros						
• Casas matrices	18		1		1	
100	5,6	5,6	22,2	61,1	5,6	
• Subsidiarias	46	100,0	1	100,0	2	100
100	2,2	4,3	15,2	63,0	15,2	
• 1	10	21,7	0	0,0	0	0,
100,0	0,0	0,0	0,0	90,0	10,0	
• 2 a 5	13	28,3	0	0,0	0	0,

100,0	0,0	0,0	30,8	30,8	38,5	
• 6 a 9	23	50,0	1	100,0	2	100
100,0	4,3	8,7	13,0	69,6	4,3	
• 10 o más	0	0,0	0	0,0	0	0,

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Una aproximación general permite comprobar una situación diametralmente diferente a la evolución y grado de diversificación que exhibían las casas matrices, porque en ellas crece ostensiblemente la importancia relativa de las más diversificadas (de los dos últimos estratos que tienen un ciclo complejo del excedente) en detrimento de la incidencia de los de menor diversificación (los dos primeros estratos con un ciclo simple del excedente). Más aún, el cambio más drástico se despliega en las que pertenecen a casas matrices que controlan 10 o más subsidiarias que representan el 31% del total, mientras que en los primeros estratos las más relevantes son las que se ubican entre 2 y 5 subsidiarias y no en el primer estrato, como ocurría con las casas matrices.

Si bien es innegable que la nueva situación que presenta la distribución de las subsidiarias está relacionada de manera directa con la importancia que alcanza la reinversión de utilidades, se puede asumir por la propia naturaleza de ese proceso que una parte mayoritaria de ella está directamente vinculada con las transnacionales que controlan 10 o más subsidiarias en 1972, es decir, las que ostentan con mayor intensidad el ciclo complejo del excedente.

En términos de las nacionalidades, las estadounidenses están sesgadas hacia los segmentos de mayor especialización, mientras que las europeas lo están hacia los de mayor número de subsidiarias por casa matriz, teniendo esta última una cantidad total de subsidiarias superior a las de los Estados Unidos, al ser un 58% más elevada (1019 contra 644 subsidiarias, respectivamente).

En tanto anteriormente se comprobó que las matrices europeas y sus respectivas subsidiarias tienen acentuadas diferencias nacionales en términos absolutos y relativos, resulta indispensable diferenciarlas y analizar sus características. Para hacerlo, en el cuadro 3.6 consta su distribución considerando los tres subgrupos definidos a partir de los criterios ya adoptados.

Las principales características que surgen del análisis de las subsidiarias europeas son realmente indiscutibles debido a su nitidez o contundencia. Una

fundamental desde la perspectiva de este trabajo, que mantiene una notable congruencia con el análisis que se ha realizado desde diferentes puntos de vista, es la importancia en términos relativos y absolutos que alcanzan las filiales que se ubican en los segmentos de mayor diversificación (6 o más subsidiarias por casa matriz), en las que el centro de gravitación lo tienen las subsidiarias controladas por las casas matrices que son propietarias de 10 o más sociedades.

Cuadro 3.6. Época de radicación y grado de diversificación de las subsidiarias de las transnacionales europeas en la Argentina, 1972 (cantidad y porcentajes)

	Total	Hasta 1929	1930-1942	1943-1955	1956-1973	s.(
Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cant
Total						
• Casas matrices	291		74		38	
100,0	25,4	13,1	15,5	36,4	9,6	
• Subsidiarias	1019	100,0	121	100,0	103	10(
100,0	11,9	10,1	16,5	46,5	15,0	
• 1	141	13,8	14	11,6	12	11,
100,0	9,9	8,5	15,6	48,9	17,0	
• 2 a 5	284	27,9	39	32,2	30	29
100,0	13,7	10,6	11,6	41,5	22,5	
• 6 a 9	176	17,3	25	20,7	25	24
100,0	14,2	14,2	10,8	41,5	19,3	
• 10 o más	418	41,0	43	35,5	36	35
100,0	10,3	8,6	22,5	51,2	7,4	
Subgrupo 1(*)						
• Casas matrices	146		46		27	

100,0	31,5	18,5	13,7	29,5	6,8	
• Subsidiarias	644	100,0	80	100,0	76	100
100,0	12,4	11,8	18,6	41,0	16,1	
• 1	59	9,2	10	12,5	9	11,
100,0	16,9	15,3	18,6	37,3	11,9	
• 2 a 5	169	26,2	22	27,5	19	25
100,0	13,0	11,2	12,4	36,1	27,2	
• 6 a 9	88	13,7	13	16,3	16	21
100,0	14,8	18,2	15,9	25,0	26,1	
• 10 o más	328	50,9	35	43,8	32	42
100,0	10,7	9,8	22,6	48,5	8,5	
Subgrupo 2(**)						
• Casas matrices	103		19		7	
100,0	18,4	6,8	16,5	45,6	12,6	
• Subsidiarias	291	100,0	26	100,0	19	100
100,0	8,9	6,5	13,1	59,1	12,4	
• 1	58	19,9	3	11,5	1	5,
100,0	5,2	1,7	12,1	60,3	20,7	
• 2 a 5	78	26,8	8	30,8	7	36
100,0	10,3	9,0	7,7	56,4	16,7	
• 6 a 9	65	22,3	7	26,9	7	36
100,0	10,8	10,8	7,7	58,5	12,3	
• 10 o más	90	30,9	8	30,8	4	21
100,0	8,9	4,4	22,2	61,1	3,3	
Resto(***)						

• Casas matrices	42		9		4	
100,0	21,4	9,5	19,0	38,1	11,9	
• Subsidiarias	84	100,0	15	100,0	8	100
100,0	17,9	9,5	11,9	45,2	15,5	
• 1	24	28,6	1	6,7	2	25
100,0	4,2	8,3	16,7	50,0	20,8	
• 2 a 5	37	44,0	9	60,0	4	50
100,0	24,3	10,8	16,2	35,1	13,5	
• 6 a 9	23	27,4	5	33,3	2	25
100,0	21,7	8,7	0,0	56,5	13,0	
• 10 o más	0	0,0	0	0,0	0	0,
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	

(*) El primer subgrupo lo integran los cuatro países cuyo coeficiente de las subsidiarias por casa matriz es superior al del total (Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia); (**) Dentro del segundo subgrupo se encuentran los países en los que ese mismo coeficiente es inferior al que exhibe el promedio total, pero que también es superior al de los Estados Unidos (Alemania, Suiza y Holanda); (***) El subgrupo "resto" está integrado por los países que tienen un coeficiente inferior al del total (Austria, Dinamarca, España y Suecia).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Igualmente llamativo es que estas durante el peronismo, y sobre todo los registros relativos de las ubicadas en los segmentos de mayor diversificación, son las más relevantes de todos los períodos considerados. Sin embargo, es aún más sorprendente que la que le sigue en orden de importancia sea la segunda etapa de la sustitución de importaciones, donde las de ese mismo segmento representan poco más del 45% del total que actuaban en esa época, incidencia que supera el 60% del total si se le suman las subsidiarias del segmento anterior (entre 6 y 9 subsidiarias).

Si se aborda esta misma problemática considerando los tres subgrupos (el 1, 2 y otros), se advierte fácilmente que el primero de ellos es el componente central que define la tendencia antes descripta, al concentrar el 63,2% de las subsidiarias totales del continente europeo (644 de 1019) y en el cual los segmentos de mayor diversificación (de 6 a 9 y 10 o más subsidiarias) son definitorios en términos relativos (64,6% del total del subgrupo 1), especialmente en el que convergen las subsidiarias en que sus casas matrices ejercen el control sobre 10 o más subsidiarias, que llega a representar por sí mismo poco más del 50% del respectivo total.

El segundo subgrupo es menos relevante pero significativo, porque su participación en el total llega a prácticamente el 29% (291 de 1019) pero las subsidiarias ubicadas en los segmento de mayor diversificación aunque

importantes inciden relativamente menos dentro de ellas (53,2%), sobre todo las ubicadas en el estrato de mayor diversificación (30,9%). Por último, el último subgrupo (“resto”) es marginal en todo sentido, ya que las 42 subsidiarias que lo integran no llegan a representar el 5% del total y las más diversificadas también tienen marcadamente menos participación relativa que en los subgrupos anteriores.

En este contexto, sería redundante analizar cada uno de los países europeos que integran los tres subgrupos porque, no sin diferencias menores, todos ellos tienen un comportamiento compatible con las características de los resultados de los respectivos totales de su subgrupo. No obstante, es preciso enfatizar y explicitar una conclusión que tiene una relevancia significativa y se fue decantando a medida que fue avanzando en el análisis de esa temática.

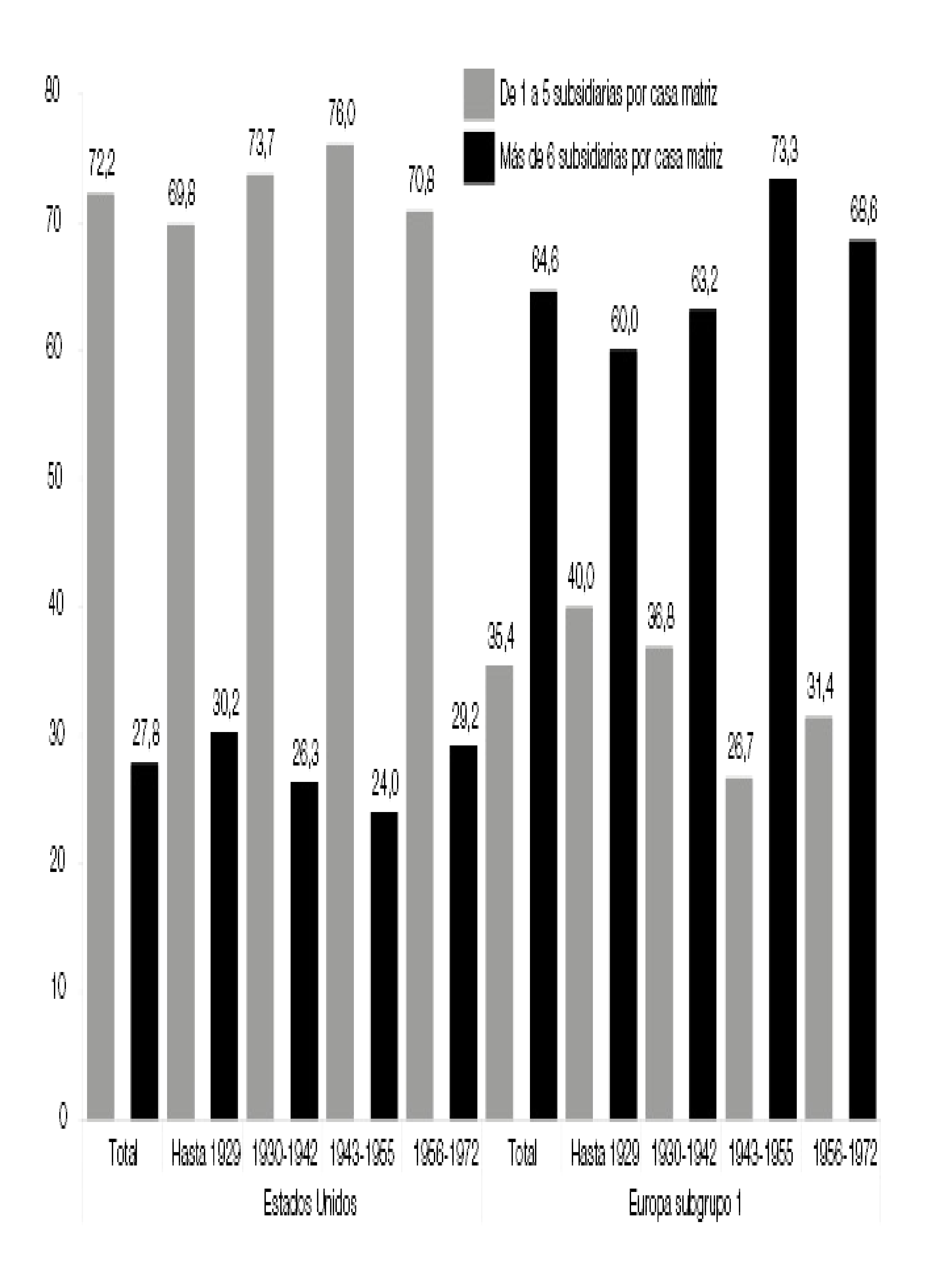
Antes de este apartado, se comprobó que la contradicción estructural entre el capital estadounidense y el proveniente del continente europeo radicaba en que el primero de ellos exhibía un marcado sesgo hacia el establecimiento de “enclaves económicos”, ya que se sustentaba principalmente, aunque no con exclusividad, en el ciclo corto mediante el control de unas pocas subsidiarias. Por el contrario, las procedentes del continente europeo tenían una fisonomía en su inserción estructural no solo diferente sino contrapuesta, debido a que su sesgo está predominantemente volcado hacia la mayor diversificación, es decir, sustentado en un ciclo complejo del excedente, en un contexto en que cuantitativamente superaba a las provenientes del país del norte, no solo en términos de la cantidad de subsidiarias, sino también, como se comprobó inicialmente, en términos del valor de sus inversiones. Esta dicotomía era hasta ese momento la que daba lugar a que el coeficiente entre la cantidad de subsidiarias y el número de casa matrices no fuese un indicador fehaciente de la superioridad de la especialización o de la existencia de una franca diversificación.

Ahora, al finalizar este apartado, se puede reafirmar que todo lo dicho es cierto, pero al mismo tiempo insuficiente para aprehender el fondo de la cuestión, ya que en realidad el núcleo de esta contradicción no radica entre el capital estadounidense y el conjunto de transnacionales proveniente de Europa, sino fundamentalmente en la contradicción entre el primero de ellos y el proveniente de Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia, es decir, de los países que integran el primer subgrupo de naciones que forman parte del continente europeo.

Al respecto, para respaldar su incidencia y características generales es apropiado recordar que entre los Estados Unidos y los países europeos de ese primer subgrupo reúnen el 72% del total de las casas matrices (423 contra 528, respectivamente) y el 75% de las subsidiarias totales (1288 contra 1709). Por otra parte, considerando cada uno respecto del total, la superioridad en términos de las casas matrices por parte de los Estados Unidos es manifiesta, ya que concentra el 47% del total (277 contra 528) mientras que los países europeos considerados reúnen el 25% (146 contra 528), pero, cada uno de ellos, agrupa la misma cantidad de subsidiarias (644), que representan el 38% del total considerado (1709).

En este contexto, con el propósito de hacer palpable esta dicotomía estructural entre ambos agregados, en el gráfico 3.1 consta la incidencia relativa que asume en cada uno de ellos la cantidad de subsidiarias en los segmentos que expresan una menor diversificación (de 1 a 5 subsidiarias) y las de mayor diversificación (de 6 o más subsidiarias), según cada uno de los patrones de acumulación de capital considerados.

Gráfico 3.1. Distribución de la cantidad de subsidiarias estadounidenses y europeas del subgrupo 1 (Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia) según grados de diversificación, 1972 (porcentajes)



De 1 a 5 subsidiarias por casa matriz
Más de 6 subsidiarias por casa matriz
80
70
60
50
40
30
20
10
0
72,2
27,8
69,8
30,2
73,7
26,3
76,0
24,0
70,8
29,2
35,4
64,6
40,0
60,0
36,8
63,2
26,7
73,3
31,4
68,6
Total
Hasta 1929
1930-1942
1943-1955
1956-1972
Total
Hasta 1929
1930-1942
1943-1955
1956-1972
Estados Unidos
Europa subgrupo 1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Estas evidencias ponen de manifiesto la profunda y antagónica diferencia que media entre los Estados Unidos y los países europeos considerados, en materia del grado de diversificación que presentan en términos de sus subsidiarias controladas y vinculadas. En efecto, mientras que en los Estados Unidos el 72% de las subsidiarias son propiedad de transnacionales que hasta 1972 radicaron en el país entre 1 y 5 subsidiarias, las subsidiarias europeas se ubican en las antípodas, en tanto el 65% de ellas pertenece a multinacionales que en 1972 controlaban 6 o más subsidiarias en el país, mientras que el 35% restante se encontraba en el segmento de menos de 6 subsidiarias. Comportamiento que se replica en todos los patrones de acumulación, desde luego con variaciones en sus alcances, pero sin alteraciones relevantes, adquiriendo una mayor intensidad durante el peronismo y la segunda etapa de la sustitución de importaciones.

De esta manera, se puede aseverar que las estadounidenses están asentadas principalmente en un ciclo simple del excedente, mientras que lo opuesto ocurre con las europeas que integran el mencionado subgrupo, las cuales ostentan el predominio entre las europeas y un ciclo complejo del excedente, siendo en consecuencia presumiblemente los actores principales en el proceso de reinversión de utilidades.

Incidencia de las subsidiarias del capital extranjero en los grandes agregados sectoriales

Dentro de la temática tratada, queda un aspecto relevante de indagar que consiste en determinar y analizar la incidencia que exhiben las diversas actividades económicas que encaran las subsidiarias extranjeras en el país. Ciertamente, no solo es importante, sino también complejo, debido a que si bien hay un nutrido número de este tipo de sociedades que realizan una única actividad, hay otro conjunto que es aún más numeroso en las cuales sus subsidiarias actúan en varias actividades económicas. Teniendo en cuenta estas características se abre un conjunto de alternativas metodológicas para cuantificar la cantidad de subsidiarias extranjeras desde diversos puntos de vista.

Sobre el particular, es apropiado ratificar que la unidad de análisis está constituida por las subsidiarias extranjeras y al considerarlas se estimará su distribución de acuerdo con distintas variables: actividades económicas (a un dígito de la CIIU) y posteriormente las industriales (a dos dígitos de la CIIU), y los estratos de la cantidad de subsidiarias controladas por la casa matriz.

En este marco se inscribe el tratamiento de las subsidiarias con multiactividades. En esos casos se contabiliza en cada una de las actividades económicas o en las ramas industriales en que actúa y, en estas últimas, cuando está presente en dos actividades de una misma rama se cuenta como una sola subsidiaria. Estos criterios merecen ser tenidos en cuenta porque tienen efectos directos para interpretar los resultados cuantitativos en términos de las grandes actividades y los sectores industriales, ya que ese es el factor que determina que pueda haber potencialmente diferencias significativas entre los totales horizontales y verticales de los respectivos cuadros.[52]

La numerosa y relevante bibliografía sobre el capital extranjero en nuestro país en general considera exclusivamente la incidencia y características que adopta en la producción industrial. Este trabajo, en tanto indaga el grado de diversificación del capital transnacional, recorre un derrotero distinto, porque necesariamente tiene que tener en cuenta la inserción de las transnacionales no solo en el sector industrial, sino también el resto de las actividades que forman parte de la

estructura económica.

Intentando avanzar en esa dirección, en el cuadro 3.7 se presenta la distribución de las subsidiarias extranjeras según país de origen y su actividad económica. Allí, se puede confrontar la distribución de las subsidiarias con y sin tener en cuenta aquellas que desarrollan dos o más actividades, las cuales se computan como una subsidiaria en cada una de esas actividades, por esa razón, las que componen la base de datos siempre son una cantidad menor a las que resultan cuando uno tiene en cuenta las sociedades con multiactividades.

Cuadro 3.7. Distribución de las subsidiarias extranjeras de acuerdo con su actividad económica y el país o región de origen del capital, 1972 (cantidad y porcentajes)(1)

	Total	Estados Unid
Cant.	%	Cant.
Total de subsidiarias sin repeticiones(2)	1533	
100,0	38,0	59,4
Total con las repeticiones de las firmas con multiactividad	1590	100,0
100,0	37,6	59,7
Agro y otros(3)	76	4,8
100,0	26,3	73,7
Hidrocarburos(4)	40	2,5
100,0	72,5	25,0
Industria	709	44,6
100,0	42,9	53,7
Electricidad(5)	8	0,5
100,0	50,0	50,0
Construcción	49	3,1

100,0	24,5	75,5
Comercio y otros(6)	245	15,4
100,0	40,4	55,5
Transporte y otros(7)	66	4,2
100,0	22,7	77,3
Servicios(8)	397	25,0
100,0	29,0	69,3
Total con las repeticiones de las firmas con multiactividad	1590	100,0

(1) Los totales horizontales y verticales difieren debido a un número significativo de firmas que realizan más de una actividad (véase, al respecto, la nota al pie 52). (2) En el total están excluidas 176 subsidiarias de las cuales se desconoce la actividad que realizan. (3) Incluye agricultura, caza, silvicultura y pesca. (4) Incluye minas y canteras. (5) Incluye electricidad, gas y agua. (6) Incluye comercio al por mayor y al por menor y restaurantes y hoteles. (7) Incluye transporte, almacenamiento y comunicaciones. (8) Incluye los establecimientos financieros y de seguros, así como bienes inmuebles y otros.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Pues bien, en el cuadro de referencia se comprueba al respecto que la desigualdad entre ellas, si bien existe, no implica diferencias significativas en el total general (1533 contra 1590) ni en los resultados parciales por país y en consecuencia para el conjunto de los países europeos (950 contra 910). Al abordar el análisis teniendo en cuenta la multiactividad, se comprueba que, como era previsible, las tres principales actividades en orden de importancia son la producción industrial (44,6% del total); los servicios, dentro de los cuales los establecimientos financieros de todo tipo, incluidas las compañías de seguros, son los más relevantes (25,0%); y las actividades comerciales (15,4%). Es decir que en estas tres actividades se concentra el 85% de la cantidad de subsidiarias computadas.

A partir de las regiones de origen de las inversiones externas, lo primero que se puede reafirmar es que hay una diferencia relativa realmente pequeña entre la estimación que incluye a las repeticiones y la que no lo hace. Considerando la primera de ellas, y dados los análisis y constataciones efectuados en los apartados anteriores, no llama la atención la notable superioridad europea respecto de la cantidad de subsidiarias que controlan, ni que dentro de ellas el subgrupo 1 (conformado por Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia) sea más relevante que el segundo de ellos, donde convergen Alemania, Suiza, Holanda y

otros. Desde el punto de vista de las actividades económicas, en todas las regiones la influencia de las tres actividades más relevantes que se constató en el total se mantiene con sus más y sus menos, pero en el mismo orden de importancia.

En la producción industrial es quizá donde se pueden apreciar los aspectos menos esperables. Uno de ellos es que la cantidad de las subsidiarias europeas sea un 25% más elevada que las estadounidenses (381 contra 304), pero que al mismo tiempo sean menos importantes que las estadounidenses dentro de su respectivo total general (40,1% contra 50,8%), es decir que son relativamente menos industriales donde el diferente grado de diversificación cumple un papel decisivo. Por otra parte, entre las europeas también se presentan particularidades dignas de ser mencionadas. Una de ellas es que por primera vez el subgrupo de países hegemónicos dentro de ese continente, en este y otros aspectos, en este caso deja de serlo, porque su incidencia relativa en su respectivo total industrial es más reducida que la del segundo subgrupo (33,6% contra 51,4%), aunque sus subsidiarias en esa actividad son más numerosas (203 contra 178 del segundo subgrupo).

Para investigar el grado de diversificación que asume el capital extranjero según las actividades y la nacionalidad de las subsidiarias, en el cuadro 3.8 se vinculan la diversificación y las actividades, considerando solo los dos espacios económicos que definen el carácter de la problemática analizada; en otras palabras, mediante la confrontación de la inserción del capital estadounidense y el del subgrupo 1 del continente europeo para poder vislumbrar el perfil de los dos paradigmas del capital extranjero que convergen en el territorio argentino, pero que se oponen entre sí.

Ambos espacios mencionados responden en lo fundamental a la matriz de las tres actividades centrales que se mencionaron con anterioridad. Por supuesto, esto no significa olvidar que cada uno de esos países presenta peculiaridades propias, pero incluirlos alargaría innecesariamente el análisis y no modificaría el trazo grueso de lo que constituye la materia de esta investigación. Por otra parte, la tercera actividad relevante son los servicios y, dentro de ellos, la actividad de mayor trascendencia consiste en las finanzas y los seguros. En ellos ocurre lo contrario, ya que los segmentos de mayor incidencia son los que comprometen 6 o más sociedades, teniendo la participación más elevada el de 10 o más subsidiarias por casa matriz, mientras que el otro extremo, el que abarca entre 2 y 5 subsidiarias, tiene una participación similar aunque algo menor.

Cuadro 3.8. Distribución de las subsidiarias extranjeras según grado de diversificación, 1972 (cantidad y porcentajes)

	Total	1	2 a 5	6 a 9	10 o más			
Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.
Total general(1)	1590	100,0	294	100,0	554	100,0	257	100,0
100,0	18,5	34,8	16,2	30,5				
Agro(2)	76	100,0	2	100,0	9	100,0	13	100,0
100,0	2,6	11,8	17,1	68,4				
Petróleo(3)	40	100,0	7	100,0	14	100,0	5	100,0
100,0	17,5	35,0	12,5	35,0				
Industria	709	100,0	172	100,0	272	100,0	111	100,0
100,0	24,3	38,4	15,7	21,7				
Electricidad(4)	8	100,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
100,0	0,0	0,0	0,0	100,0				
Construcción	49	100,0	11	100,0	14	100,0	8	100,0
100,0	22,4	28,6	16,3	32,7				
Comercio(5)	245	100,0	42	100,0	97	100,0	25	100,0
100,0	17,1	39,6	10,2	33,1				
Transporte(6)	66	100,0	12	100,0	18	100,0	18	100,0
100,0	18,2	27,3	27,3	27,3				
Servicios(7)	397	100,0	48	100,0	130	100,0	77	100,0
100,0	12,1	32,7	19,4	35,8				
Estados Unidos								
Total	598	37,6	153	52,0	279	50,4	69	26,8

100,0	25,6	46,7	11,5	16,2				
Agro(2)	20	26,3	2	100,0	5	55,6	0	0,0
100,0	10,0	25,0	0,0	65,0				
Petróleo(3)	29	72,5	5	71,4	11	78,6	4	80,0
100,0	17,2	37,9	13,8	31,0				
Industria	304	42,9	90	52,3	155	57,0	34	30,6
100,0	29,6	51,0	11,2	8,2				
Electricidad(4)	4	50,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
100,0	0,0	0,0	0,0	100,0				
Construcción	12	24,5	4	36,4	6	42,9	1	12,5
100,0	33,3	50,0	8,3	8,3				
Comercio(5)	99	40,4	23	54,8	52	53,6	8	32,0
100,0	23,2	52,5	8,1	16,2				
Transporte(6)	15	22,7	2	16,7	2	11,1	4	22,2
100,0	13,3	13,3	26,7	46,7				
Servicios(7)	115	29,0	27	56,3	48	36,9	18	23,4
100,0	23,5	41,7	15,7	19,1				
Europa subgrupo 1(8)								
Total	604	38,0	63	21,4	162	29,2	81	31,5
100,0	10,4	26,8	13,4	49,5				
Agro(2)	45	59,2	0	0,0	3	33,3	9	69,2
100,0	0,0	6,7	20,0	73,3				
Petróleo(3)	9	22,5	1	14,3	3	21,4	0	0,0
100,0	11,1	33,3	0,0	55,6				
Industria	203	28,6	30	17,4	61	22,4	22	19,8
100,0	14,8	30,0	10,8	44,3				

Electricidad(4)	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
0,0	0,0	0,0	0,0	0,0				
Construcción	21	42,9	3	27,3	4	28,6	3	37,5
100,0	14,3	19,0	14,3	52,4				
Comercio(5)	80	32,7	8	19,0	24	24,7	2	8,0
100,0	10,0	30,0	2,5	57,5				
Transporte(6)	30	45,5	6	50,0	11	61,1	6	33,3
100,0	20,0	36,7	20,0	23,3				
Servicios(7)	216	54,4	14	29,2	56	43,1	39	50,6
100,0	6,5	25,9	18,1	49,5				

(1) El total toma en cuenta la multiactividad. El total excluye 176 firmas de las cuales se desconoce la actividad que realizan. (2) Incluye agricultura, caza, silvicultura y pesca. (3) Incluye minas y canteras. (4) Incluye gas y agua. (5) Incluye comercio al por mayor y al por menor y restaurantes y hoteles. (6) Incluye transporte, almacenamiento y comunicaciones. (7) Incluye los establecimientos financieros y de seguros, así como bienes inmuebles y otros. (8) El primer subgrupo lo integran los cuatro países cuyo coeficiente de las subsidiarias por casa matriz es superior al del total (Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

En este marco, las actividades que desarrollan las transnacionales cumplen un papel significativo para poder identificar las características que exhiben las de origen estadounidense versus las europeas que integran el subgrupo 1. En el primer caso, las tres principales actividades coinciden con los rasgos que presentaban en el total, pero hay un cambio cualitativo en la importancia que exhiben las que integran los dos primeros segmentos al aumentar significativamente su participación en el total de cada uno de los tres sectores principales (industria, comercio y servicios). Así, como puede deducirse de las evidencias empíricas, la participación en ellos de los dos primeros estratos o segmentos en esas actividades oscilan entre 76% y el 93% de las subsidiarias estadounidenses y entre esos dos estratos, el de 2 a 5 subsidiarias, ronda entre el 42% y el 52% de su respectivo total sectorial.

La situación reinante en las subsidiarias europeas no solo es diferente, sino nuevamente implica un giro copernicano respecto de las estadounidenses, porque en esas mismas actividades centrales la participación de los estratos de mayor diversificación se ubica por encima del 55% y en especial el integrado por 10 o más subsidiarias tiene una incidencia muy elevada. Es decir que desde el punto de vista de las principales actividades se replica la contraposición entre las

transnacionales estadounidenses y europeas que se ponía de manifiesto cuando se consideraron previamente otros aspectos.

Si bien, las evidencias analizadas son fundamentales para establecer el perfil de ambos paradigmas que conviven en el capital extranjero radicado en el país, hay algunas otras actividades que permiten perfeccionar el diagnóstico y deben tenerse en cuenta. En el caso de las transnacionales estadounidenses se destaca el sector de petróleo, gas y agua, específicamente por las dos primeras producciones donde las de ese origen tienen una antigua presencia en el país, así como una destacada participación tanto económica y como de índole política. [53] Ciertamente, su inclusión como parte del perfil de las trasnacionales de ese origen no se debe a la cantidad ni tampoco a que tengan un sesgo hacia la especialización o la diversificación, sino a que exhiben ese origen más del 70% de las petroleras que integran la base de datos.

En las transnacionales de origen europeo también hay otros sectores que tienen relevancia. Uno de ellos es el agropecuario, donde se localiza prácticamente el 60% del total de sociedades en ese rubro; a su vez dentro de ellas más del 70% pertenece a transnacionales que tienen 10 o más subsidiarias. En esa situación se encuentran, entre otras, las estancias patagónicas que presuntamente pertenecen a la Corona inglesa y ya fueron mencionadas. No obstante, allí también se localizan las numerosas estancias de los capitales europeos que integran el componente extranjero que forma parte de los grupos económicos locales, como es el caso de los conglomerados de origen belga Bemberg y Bracht, los cuales recuerdan que la ausencia de Bunge y Born le resta una masa crítica que sin duda hubiera multiplicado su importancia en ese mismo segmento. La otra actividad que posiblemente se deba tener en cuenta es la construcción, no por la cantidad, sino por su importancia relativa en el total y la incidencia dentro de ella en el segmento de mayor diversificación.

El protagonismo de la producción industrial en el capital extranjero

Cualquiera sea el criterio que se adopte y la variable que se seleccione, uno de los resultados significativos será comprobar la singular importancia que en la inserción del capital extranjero en el país alcanza la producción industrial desde la conformación del Estado moderno hasta el final de la segunda sustitución de importaciones. De allí que sea necesario ahondar el análisis de la presencia manufacturera en el capital extranjero, considerando tanto su composición sectorial en términos de las subsidiarias como el grado de diversificación que exhiben las diversas casas matrices. Como primer paso, en el cuadro 3.9 se constata la manera en que se distribuye la cantidad de las subsidiarias de acuerdo con la rama de actividad, a dos dígitos de la CIIU, y a su nacionalidad.

Cuadro 3.9. Distribución de las subsidiarias industriales según origen del capital y rama de actividad, 1972 (cantidad y porcentaje)

	Total	Estados Unidos	Europa	Subgrupo europeo
Cant.	%	Cant.	%	Cant.
Total(1)	709	100,0	304	100,0
100,0	42,9	53,7	28,6	25,1
Alimentos(2)	90	12,7	37	12,2
100,0	41,1	50,0	35,6	14,4
Textiles(3)	23	3,2	8	2,6
100,0	34,8	65,2	52,2	13,0
Madera(4)	6	0,8	2	0,7
100,0	33,3	66,7	16,7	50,0
Papel(5)	24	3,4	10	3,3

100,0	41,7	45,8	33,3	12,5
Químicos	228	32,2	119	39,1
100,0	52,2	46,9	20,2	26,8
Minerales no metálicos(6)	42	5,9	18	5,9
100,0	42,9	52,4	50,0	2,4
Metálicas básicas(7)	41	5,8	9	3,0
100,0	22,0	70,7	51,2	19,5
Metalúrgicas(8)	280	39,5	114	37,5
100,0	40,7	56,8	26,4	30,4
Otras	6	0,8	3	1,0
100,0	50,0	50,0	0,0	50,0

(1) El total no toma en cuenta la multiactividad. Los totales horizontales y verticales difieren debido a un número significativo de firmas que realizan más de una actividad (véase, al respecto, la nota al pie 52). (2) Incluye bebidas y tabaco. (3) Incluye prendas de vestir textil y de cuero. (4) Incluye productos de la madera y corcho. (5) Incluye imprenta y editorial. (6) Excluye los derivados del petróleo y el carbón. (7) Incluye ferrosos y no ferrosos. (8) Incluye productos metálicos, maquinaria y automotores.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Como se comprobó previamente, la superioridad de las transnacionales europeas es indiscutible y, dentro de ellas, ocurre lo mismo con el conjunto de países europeos que conforman el subgrupo 1 (integrado por Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia). En términos de las actividades manufactureras, se replica lo que sucede en las grandes actividades económicas, ya que hay tres tipos de industrias que concentran prácticamente el 85% de las subsidiarias extranjeras que actúan en esa actividad: alimentos, bebidas y tabaco (12,7% del total general); la fabricación de la amplia gama de productos químicos (32,2%); y la no menos importante producción metalúrgica, donde se encuentran producciones de notable relevancia, como es el caso de los productos metálicos, maquinaria y equipos eléctricos y no eléctricos, y material de transporte (39,5%). A su vez, dentro de cada una de esas actividades el liderazgo lo ejercen las transnacionales europeas, salvo en la elaboración de productos químicos, donde ese lugar lo ocupa el capital estadounidense.

En el marco de esta aproximación a la composición industrial del capital extranjero, en el cuadro 3.10 se verifica la distribución de las subsidiarias manufactureras de acuerdo con el grado de diversificación que exhiben las casas matrices que controlan o participan en el capital de alguna firma industrial. Estas evidencias empíricas, además de corroborar la importancia de los segmentos que expresan una mayor especialización de las matrices, indican un predominio del

capital europeo sobre el estadounidense y especialmente en la incidencia de las tres ramas manufactureras más relevantes. Por otra parte, considerando ya no los Estados Unidos y Europa en su conjunto, sino los dos núcleos centrales que definen el comportamiento del capital extranjero en el país, que son las subsidiarias estadounidenses y los cuatro países europeos que conforman el subgrupo 1 mencionado, estas mismas evidencias permiten identificar las producciones industriales en las que predomina la especialización y en las que prevalece la diversificación empresarial.

Ambos polos de la contradicción dentro del capital extranjero presentan diferencias y algunas similitudes en sus respectivos perfiles, pero sobre todo una desigualdad manifiesta en términos del grado de especialización o diversificación de sus casas matrices. Esta fue una característica ya mencionada, pero que por ser tan significativa también se manifiesta de una manera tan contundente cuando se indaga el perfil en términos de las actividades económicas y específicamente de las industriales. Para aprehender este rasgo basta observar la importancia que asumen los dos primeros segmentos en las actividades industriales que despliegan las subsidiarias estadounidenses y, por otra parte, la significativa importancia que tiene el segmento de 10 o más subsidiarias por casa matriz, en las de origen europeo.

En relación con los perfiles industriales, se puede percibir que tanto las estadounidenses como las europeas tienen una importancia relativa considerable en el total de las tres ramas de mayor incidencia. Asimismo, las subsidiarias estadounidenses también son relevantes en la rama textil y en la papelera. Por otra parte, las provenientes de los países europeos que integran el subgrupo 1 tienen relevancia en la rama textil, la papelera y la metálica básica integrada por las sociedades productoras tanto de metales ferrosos como no ferrosos.

En este contexto, es insoslayable mencionar que a lo largo de todo el análisis del grado de diversificación del capital extranjero en el país está subyacente una limitación o restricción que consiste en que no se recurrió a variables de comportamiento más allá de la cantidad de subsidiarias y de casas matrices, como pueden ser las ventas, el valor agregado o el valor bruto de producción. No puede negarse que se trata de una restricción, porque los resultados obtenidos con la cantidad de subsidiarias o casas matrices no expresan necesariamente el comportamiento asumido por el capital extranjero en términos de las otras variables mencionadas. También es indudable que se trata de una restricción o limitación impuesta por la carencia de una información que esté disponible para

poder procesarla de manera que exprese la incidencia de la especialización o diversificación del capital extranjero.

Cuadro 3.10. Distribución de las subsidiarias industriales según rama de producción y grado de diversificación, 1972 (cantidad y porcentajes)

	Total	1	2 a 5	6 a 9	10 o más			
Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	C
Total(*)	709	100,0	172	100,0	272	100,0	111	1
100,0	24,3	38,4	15,7	21,7				
Alimentos(1)	90	100,0	17	100,0	30	100,0	13	1
100,0	18,9	33,3	14,4	33,3				
Textiles(2)	23	100,0	8	100,0	9	30,0	2	1
100,0	34,8	39,1	8,7	17,4				
Madera(3)	6	100,0	3	100,0	0	0,0	0	
100,0	50,0	0,0	0,0	50,0				
Papel(4)	24	100,0	8	100,0	11	100,0	3	1
100,0	33,3	45,8	12,5	8,3				
Químicos	228	100,0	53	100,0	101	100,0	39	1
100,0	23,2	44,3	17,1	15,4				
Loza(5)	42	100,0	3	100,0	18	100,0	6	1
100,0	7,1	42,9	14,3	35,7				
Minerales no metálicos(6)	41	100,0	2	100,0	13	100,0	5	1
100,0	4,9	31,7	12,2	51,2				
Metalúrgicas(7)	280	100,0	83	100,0	103	100,0	44	1
100,0	29,6	36,8	15,7	17,9				

Otras	6	100,0	3	100,0	3	100,0	0	
100,0	50,0	50,0	0,0	0,0				
Estados Unidos	304	42,9	90	52,3	155	57,0	34	[illegible]
100,0	29,6	51,0	11,2	8,2				
Alimentos(1)	37	41,1	8	47,1	12	40,0	2	[illegible]
100,0	21,6	32,4	5,4	40,5				
Textiles(2)	8	34,8	5	62,5	2	6,7	1	[illegible]
100,0	62,5	25,0	12,5	0,0				
Madera(3)	2	33,3	1	33,3	0	0,0	0	
100,0	50,0	0,0	0,0	50,0				
Papel(4)	10	41,7	5	62,5	3	27,3	2	[illegible]
100,0	50,0	30,0	20,0	0,0				
Químicos	119	52,2	33	62,3	69	68,3	10	[illegible]
100,0	27,7	58,0	8,4	5,9				
Loza(5)	18	42,9	3	100,0	9	50,0	3	[illegible]
100,0	16,7	50,0	16,7	16,7				
Minerales no metálicos(6)	9	22,0	0	0,0	8	61,5	1	[illegible]
100,0	0,0	88,9	11,1	0,0				
Metalúrgicas(7)	114	40,7	36	43,4	61	59,2	16	[illegible]
100,0	31,6	53,5	14,0	0,9				
Otras	3	50,0	2	66,7	1	33,3	0	
100,0	66,7	33,3	0,0	0,0				
Europa subgrupo 1	203	28,6	30	17,4	61	22,4	22	[illegible]
100,0	14,8	30,0	10,8	44,3				
Alimentos(1)	32	35,6	6	35,3	9	30,0	3	[illegible]
100,0	18,8	28,1	9,4	43,8				

Textiles(2)	12	52,2	2	25,0	5	16,7	1	5
100,0	16,7	41,7	8,3	33,3				
Madera(3)	1	16,7	1	33,3	0	0,0	0	
100,0	100,0	0,0	0,0	0,0				
Papel(4)	8	33,3	2	25,0	4	36,4	0	
100,0	25,0	50,0	0,0	25,0				
Químicos	46	20,2	7	13,2	14	13,9	9	2
100,0	15,2	30,4	19,6	34,8				
Loza(5)	21	50,0	0	0,0	8	44,4	2	3
100,0	0,0	38,1	9,5	52,4				
Minerales no metálicos(6)	21	51,2	1	50,0	3	23,1	1	2
100,0	4,8	14,3	4,8	76,2				
Metalúrgicas(7)	74	26,4	16	19,3	22	21,4	6	1
100,0	21,6	29,7	8,1	40,5				
Otras	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	

(*) El total no toma en cuenta la multiactividad. Los totales horizontales y verticales difieren debido a un número significativo de firmas que realizan más de una actividad (véase, al respecto, la nota al pie 52).

(1) Incluye bebidas y tabaco. (2) Incluye prendas de vestir textil y de cuero. (3) Incluye productos de la madera y corcho. (4) Incluye imprenta y editoriales. (5) Excluye los derivados del petróleo y el carbón. (6) Incluye ferrosos y no ferrosos. (7) Incluye productos metálicos, maquinaria y automotores.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Sin embargo, en el caso industrial es posible efectuar una estimación al vincular las empresas industriales relevadas por el Censo Nacional Económico con las que integran la base de datos que forma parte de este libro. Los resultados obtenidos se exponen en el cuadro 3.11, en el cual consta la distribución del valor de producción industrial total y para cada una de las ramas industriales.

Cuadro 3.11. Distribución del valor de producción industrial del capital extranjero según el grado de diversificación de las casa matrices, 1974 (millones de pesos y porcentajes)

	Total	1	2 a 5	6 a 9	10 o más		
Mill. $	%	Mill. $	%	Mill. $	%	Mill. $	
Total(*)	50.459	100,0	5451	100,0	17.159	100,0	1
100,0	10,8	34,0	26,1	29,1			

Alimentos(1)	9003	17,8	1180	21,6	3079	17,9
100,0	13,1	34,2	16,2	36,5		
Textiles(2)	1080	2,1	295	5,4	716	4,2
100,0	27,3	66,3	2,7	3,7		
Madera(3)	80	0,2	24	0,4	0	0,0
100,0	30,0	0,0	0,0	70,0		
Papel(4)	517	1,0	20	0,4	274	1,6
100,0	3,9	53,0	6,8	36,4		
Químicos	12.782	25,3	2074	38,0	4456	26,0
100,0	16,2	34,9	26,0	22,2		
Minerales no metálicos(5)	1109	2,2	93	1,7	466	2,7
100,0	8,4	42,0	35,8	13,8		
Metálicas básicas(6)	4200	8,3	100	1,8	507	3,0
100,0	2,4	12,1	43,3	44,6		
Metalúrgicos(7)	21.626	42,9	1630	29,9	7655	44,6
100,0	7,5	35,4	28,0	29,1		
Otras	62	0,1	35	0,6	27	0,2
100,0	56,5	43,5	0,0	0,0		

(*) El total incluye el valor de producción de las subsidiarias de las que se tiene identificada su casa matriz.

(1) Incluye bebidas y tabaco. (2) Incluye prendas de vestir textil y de cuero. (3) Incluye productos de la madera y corcho. (4) Incluye imprenta y editoriales. (5) Excluye los derivados del petróleo y el carbón. (6) Incluye ferrosos y no ferrosos. (7) Incluye productos metálicos, maquinaria y automotores.

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli> y tabulados del Censo Económico Nacional de 1974 (Indec).

Los resultados obtenidos de esta estimación son varios y significativos.[54] El primero de ellos es que el valor de producción industrial de las firmas extranjeras que integran la base de datos concentra una participación en el total censal de gran magnitud, ya que allí se encuentra prácticamente el 75% del valor de producción correspondiente a las firmas extranjeras de acuerdo con las estimaciones existentes para el Censo Nacional Económico de 1974.[55]

Por otra parte, considerando ahora el grado de diversificación sobre la base de los mismos segmentos de la cantidad de subsidiarias por casa matriz, se verifica una distribución que no solo es similar a la obtenida teniendo en cuenta la cantidad de subsidiarias, la cual consta en el cuadro anterior, sino que en ella la relevancia del grado de diversificación es aún mayor. Esta constatación, que sin duda es trascendente, se fundamenta en el hecho de que en el valor de producción industrial generado en el segmento de 6 o más subsidiarias se concentra el 55% del valor de producción de las empresas foráneas, cuando en la medición por la cantidad de subsidiarias llegaba al 37%. Más aún, de acuerdo con el valor de producción, en el último segmento (10 o más subsidiarias) se concentra el 29% del valor generado por las firmas extranjeras, cuando la estimación sustentada en la cantidad de subsidiarias alcanzaba alrededor del

22%.

Asimismo, en términos de los sectores industriales, se puede percibir que, considerando la distribución del valor de producción correspondiente a las firmas extranjeras que integran la base de datos, las ramas industriales más relevantes son las mismas que se identificaron teniendo en cuenta el número de subsidiarias, es decir, alimentos, productos químicos y productos metalúrgicos. En esas actividades se concentra el 86% del valor de producción industrial del capital extranjero, y además en la producción de alimentos y sobre todo de productos metalúrgicos son preponderantes las firmas que integran los segmentos de mayor diversificación de las casas matrices. Especial importancia tiene esta última, que por lejos es la más relevante para el capital extranjero industrial con el 42,9% del valor de producción generado por establecimientos foráneos, en los cuales los que actúan en los dos segmentos de mayor diversificación generan, nada menos, que el 89% del valor de producción industrial proveniente de este tipo de firmas.

En síntesis, se puede afirmar que los resultados entre las dos estimaciones, de acuerdo con el valor de producción y a la cantidad de subsidiarias, guardan una notable similitud y cuando difieren es porque los segmentos que expresan el comportamiento de las matrices más diversificadas superan en términos del valor de producción la de por sí significativa incidencia que asumen considerando la cantidad de firmas.

Los efectos indirectos de la actividad industrial sobre el resto de las actividades económicas que realizan las empresas transnacionales

Está claro que el protagonismo de la industria en términos de la presencia del capital extranjero en el país no se restringe a su incidencia directa tanto en términos de la cantidad de subsidiarias como del valor de producción sectorial, sino que hay que tener en cuenta su efecto indirecto. Para hacerlo patente se podrían exponer múltiples ejemplos que a raíz de su implantación industrial organizan una constelación de sociedades, de mayor o menor dimensión según los casos, comerciales, financieras de distinto tipo o incluso agropecuarias. Todo parece indicar que para acortar el camino es apropiado recurrir nuevamente a los casos de Fiat y Renault indagados con anterioridad. Ambos, a pesar de sus diferencias, comparten un neto contenido industrial a partir no solo de sus empresas industriales, es decir, la respectiva terminal automotriz y las autopartistas que controlan, sino también de una cantidad ingente de firmas controladas o vinculadas que forman parte de la integración vertical y horizontal de su estructura empresaria, pero que no desarrollan actividades industriales, sino comerciales, financieras, etc.

Bajo estas circunstancias es indiscutible que su presencia en el país está supeditada a la existencia del complejo industrial de los conglomerados en cuestión. Este es el caso, por ejemplo, de toda la red de concesionarios a lo largo del país de Renault o de las compañías de seguros o financieras que ambas transnacionales controlan. En síntesis, es cierto que desde una perspectiva contable se podría atribuir ese efecto indirecto a cualquiera, o más estrictamente, a algunos de los restantes sectores de actividad. No obstante, no es menos cierto que ese resultado sería solo una asociación que no indicaría una causalidad que exprese la naturaleza del fenómeno que es objeto de análisis, cosa que sí ocurre cuando ese lugar lo ocupa la producción industrial.

La evaluación cuantitativa de este efecto indirecto de las transnacionales centradas en la producción industrial es compleja debido a la gran cantidad de combinaciones posibles entre las actividades económicas que, por supuesto, aumentan a medida que se amplía el número de subsidiarias que controla una misma casa matriz. Es decir que las combinaciones posibles entre la producción

industrial y las restantes actividades económicas se incrementan a medida que aumenta la diversificación de actividades.

Pese a esta complejidad, es posible intentar una aproximación a este efecto indirecto, diferenciando las casas matrices que controlan únicamente firmas industriales de aquellas que además son propietarias del capital de sociedades que actúan en otras actividades, para luego determinar cuáles son las principales combinaciones que se entablan dentro de las mencionadas en último término: ese es el propósito del cuadro 3.12.

Los resultados obtenidos, aunque parciales, permiten aprehender un conjunto de características relevantes acerca de esta problemática. Una de ellas es que la cantidad de casas matrices que son propietarias de alguna sociedad industrial es prácticamente equivalente entre las de origen estadounidense y europeo (alrededor del 49%, respectivamente), lo cual constituye un hecho llamativo porque en el número total de subsidiarias siempre las europeas superan a las estadounidenses en términos agregados. Al mismo tiempo, otro hecho peculiar es que las casas matrices europeas del subgrupo 2 controlan un número de firmas industriales algo superior a las del primer subgrupo (96 contra 92), debido sobre todo a la incidencia de las transnacionales alemanas, que son fuertemente industriales.

Asimismo, las evidencias disponibles indican que dentro de las casas matrices que controlan alguna sociedad industrial prevalecen las que solo son propietarias de firmas de esa actividad (59% del total), en las que las estadounidenses son mayoritarias respecto de las europeas (53,7% contra 45,5%). Ocurre lo contrario en las casas matrices que controlan empresas industriales y no industriales, porque allí el liderazgo lo ejercen las europeas y dentro de ellas las que integran el subgrupo 1. No debería pasar desapercibido el hecho de que nuevamente esta polarización entre las transnacionales estadounidenses y las europeas se despliega incluyendo el patrón de acumulación de capital sustentado en la segunda industrialización sustitutiva, en el cual las europeas participaron de manera activa, pero con una incidencia menor que las provenientes del país del norte. No obstante, hay otro factor que influye aún más, que consiste en las diferentes modalidades de la transnacionalización que exhibe cada una de ellas. Mientras que las de origen estadounidense son especializadas, una suerte de “enclaves industriales”, las europeas son significativamente diversificadas, en especial las provenientes de los países que integran el subgrupo 1.

Cuadro 3.12. Las casas matrices que mediante sus firmas combinan la actividad industrial con el resto de las actividades económicas, 1972 (cantidad y porcentajes)

Situación estructural de las casas matrices	Total
Cant.	%
Casas matrices que controlan alguna firma industrial	388
100,0	49,0
Casas matrices que controlan solo firmas industriales	229
100,0	52,0
Casas matrices con firmas industriales y no-industriales	159
100,0	44,7
Principales combinaciones	
• Las casas matrices propietarias de firmas industriales y comerciales	54
100,0	55,6
• Las casas matrices dueñas de firmas industriales y de servicios	27
100,0	33,3
• Las casas matrices con firmas industriales, comerciales y de servicios	25
100,0	44,0
• Las casas matrices con firmas industriales y agropecuarias	5
100,0	20,0
• Las casas matrices insertas en la industria, el agro y los servicios	5
100,0	20,0
Subtotal % de las casas matrices con firmas industriales y no-industriales	116
73,0	73,2

Las casas matrices con otras combinaciones de actividades	43
100,0	44,2

(*) El primer subgrupo lo integran los cuatro países cuyo coeficiente de las subsidiarias por casa matriz es superior al del total (Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia). Dentro del segundo subgrupo se encuentran los países en que ese mismo coeficiente es inferior al que exhibe el promedio total, pero que también es superior al de los Estados Unidos (Alemania, Suiza y Holanda).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

Centrando la atención en las casas matrices que controlan sociedades que actúan en diversas actividades industriales y no industriales se constata que representan el 41% del conjunto de casas matrices que es propietaria de al menos una sociedad industrial. Se trata de una incidencia muy importante porque alude a las casas matrices, es decir, a las transnacionales, lo cual significa que sus alcances en términos de subsidiarias serán aún más elevados, ya que en este sentido opera la regla de la diversificación. Tanto es así que en estas transnacionales la superioridad relativa de las europeas, que son las más diversificadas, respecto de las estadounidenses, que por el contrario son las más especializadas, es notable (53,5% contra 44,7%, respectivamente).

La investigación de las combinaciones entre la producción industrial y las restantes 7 grandes actividades (un dígito de la CIIU) determinó que estaban presentes 33 combinaciones específicas, las cuales desde luego tienen alcances o coberturas diferentes. Como consta en cuadro 3.12, las cinco combinaciones con la mayor cantidad de casas matrices (15% del total de las combinaciones existentes) concentran nada menos que el 73% del total de las casas matrices que son propietarias de sociedades industriales y no industriales y, más aún, en las de origen estadounidense como en las europeas en esas combinaciones se encuentran más del 70% de ese tipo de matrices.

Igualmente importante a su incidencia cuantitativa son las actividades que se combinan con la producción industrial. Tanto la comercialización como la prestación de servicios, conformados, como ya se dijo, en mayor medida por los

bancos, financieras y compañías de seguros, son las dos principales actividades que acompañan a la producción industrial. No se trata, por cierto, de una casualidad si se tiene en cuenta, como se ya se constató, que esas tres actividades constituyen por su incidencia la columna vertebral de la estructura transnacional en el país. Finalmente, le sigue el agro, que es la cuarta actividad en importancia dentro de la estructura de las actividades que encara el capital extranjero en el país.

La diversificación y la especialización en las grandes firmas del sector industrial

Tradicionalmente se considera que la gran industria está integrada en el país por las firmas que tienen más de 100 ocupados, ya que se entiende que ellas son, en buena medida, las propietarias de los establecimientos fabriles de mayor valor de producción y en muchos casos de la productividad y de los salarios más elevados. De acuerdo con el censo de 1974 esas grandes empresas alcanzaban a 486 que controlaban 763 establecimientos que ocupaban 518.572 trabajadores. Como parte de ellas, había en ese momento 151 empresas extranjeras que eran propietarias de 230 establecimientos fabriles y ocupaban 178.212 trabajadores.

Cuadro 3.13. Composición e incidencia de las firmas industriales extranjeras con más de cien ocupados según nacionalidad, 1974 (porcentajes, cantidad y millones de pesos de 1973)

Cantidad	
1. Total extranjeras con más de 100 ocupados	
2. Total extranjeras de la base con más de 100 ocupados(*)	
% 2/1	
Estados Unidos	
Europa(**)	
Subgrupo 1	
• Italia	
• Bélgica	
• Francia	

• Inglaterra	
Subgrupo 2	
• Alemania	
• Holanda	
• Suiza	
Otros	
• Suecia	
• Austria	
• Canadá	
Empresas por país (de mayor a menor por ocupados)	
• Estados Unidos	Ford, General Moto
• Italia	
• Bélgica	
• Francia	
• Inglaterra	
• Alemania	
• Holanda	
• Suiza	
• Suecia	
• Austria	
• Canadá	

(*) El total es igual a la suma de los Estados Unidos más Europa y Canadá. (**) Europa es igual a la suma del subgrupo 1, el subgrupo 2, Suecia y Austria.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli> y el listado de las firmas industriales con más de 100 ocupados del Censo Nacional Económico 1974 del Indec.

Dado que estas firmas constituyen el núcleo central de la producción industrial, resulta trascendente comprobar cuál es su grado de diversificación o especialización, siempre considerando la nacionalidad de las casas matrices. Como primer paso en ese sentido, en el cuadro 3.13 constan las evidencias que permiten comprobar la incidencia de las firmas con más de 100 ocupados en las subsidiarias extranjeras según países de origen.

Estas evidencias empíricas ratifican la importancia de la base de datos que exhibía en términos del valor de producción que alcanzaba al 75% del valor de producción total generado por las firmas extranjeras. Incluso la superan, ya que en el caso de las grandes firmas representa el 95% del valor de producción y es igualmente definitorio en el resto de las variables consideradas (cantidad de empresas, establecimientos y el personal ocupado).

Una vez más, las europeas prevalecen sobre las estadounidenses en todas las variables consideradas. Quizá lo más llamativo sea que las superan en términos del valor de producción, teniendo en cuenta que se trata de la situación de las grandes empresas al finalizar la vigencia del país industrial, es decir, antes de la irrupción del patrón de acumulación sustentado en la valorización financiera (1976-2001), durante el cual la incidencia relativa de la industria respecto del PBI disminuye sistemáticamente.

Lo observado dentro de los países europeos permite sostener que las situaciones relativas también se mantienen. El predominio del subgrupo 1 es indiscutible, especialmente en términos del valor de producción y la ocupación. Allí, es

notable la importancia de las firmas francesas y, sobre todo, si se tiene en cuenta el reducido número de empresas y establecimientos, las italianas, debido a la incidencia de Fiat y Techint.

Por otra parte, dentro del subgrupo 2 de las empresas europeas, cabe destacar la potencia industrial de Alemania, que reúne la mayor cantidad de empresas y establecimientos europeos, es decir, se ubica en ese sentido después de los Estados Unidos. Sin embargo, centrando la atención en el valor de producción, se comprueba que no ocurre lo mismo respecto de esa variable, ya que allí las firmas italianas son superadas por las holandesas, a pesar de tener un número más reducido de establecimiento y especialmente de sociedades.

En el contexto de las características generales que presentan las grandes firmas en las postrimerías de la expansión relativa que registra la industrialización a partir de las décadas de 1920, y sobre todo de 1930, cabe indagar la problemática que constituye la preocupación central de este trabajo: la incidencia de la especialización y la diversificación de la estructura empresarial de las grandes firmas extranjeras.

Al respecto, en el cuadro 3.14 consta la incidencia por origen del capital extranjero de los segmentos que muestran el grado de diversificación de las casas matrices que ya fueron definidos. Los resultados son notables, pero no porque involucren una novedad, sino porque, por el contrario, ratifican todo lo avanzado, pero en este caso sobre las grandes firmas. Es decir, son evidencias muy contundentes de lo que parece indicar, junto con lo ya expuesto, que rige una verdadera "ley de hierro" en esta temática.

En efecto, estas evidencias indican nuevamente que mientras las grandes firmas industriales de origen estadounidense se concentran en los estratos de menor diversificación (en 1 o entre 2 y 5 subsidiarias por casa matriz), las europeas, por el contrario, lo hacen sobre los segmentos de mayor diversificación (entre 6 a 9 y sobre todo en las de 10 o más subsidiarias por casa matriz).

Cabe en este sentido plantear una hipótesis. Cuando se desagregan los estratos intermedios (de 2 a 5 y de 6 a 9) se percibe que las controladas y vinculadas por casas matrices del país del norte tienden a ubicarse principalmente en las cantidades inferiores del respectivo segmento, mientras que las de origen europeo van en sentido opuesto. Más todavía, en el segmento de mayor diversificación (10 o más) se repite ese mismo comportamiento,

respectivamente.

En términos del continente europeo, una vez más el subgrupo 1 es definitorio en el comportamiento del conjunto, ya que tiene el 71% de las de mayor diversificación que a su vez representan el 65% de sus firmas, destacándose en ese sentido el caso de las italianas, belgas e incluso las francesas. El subgrupo 2 está más recostado en el segmento de 6 a 9 y allí son las firmas alemanas las más numerosas, al igual que en el total de este subgrupo.

Finalmente, recapitulando las características generales que exhiben las grandes firmas industriales extranjeras en las estadísticas censales, se puede concluir que sus resultados mantienen una notable congruencia con los obtenidos previamente provenientes de la base de datos que forma parte de este libro. Sobre todo porque, en ambas, la cantidad de las subsidiarias europeas no solo supera a las de origen norteamericano, sino que estas son controladas por casas matrices con un grado de diversificación local que supera largamente a las del país del norte.

Cuadro 3.14. Incidencia de las firmas industriales extranjeras con más de cien ocupados según nacionalidad y grado de diversificación de las casas matrices, 1974 (cantidad y porcentajes)

	Subsidiarias por casa matriz				
1	2 a 5	6 a 9	10 o más	Total	
cantidad	%	cantidad	%	cantidad	%
Total(*)	14	100,0	50	100,0	34
10,6	37,9	25,8	25,8	100,0	
Estados Unidos	9	64,3	39	78,0	11
14,5	62,9	17,7	4,8	100,0	
Europa(**)	5	35,7	11	22,0	21
7,4	16,2	30,9	45,6	100,0	
Subgrupo 1	1	7,1	8	16,0	4

2,7	21,6	10,8	64,9	100,0	
Italia	0	0,0	0	0,0	0
0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	
Bélgica	0	0,0	0	0,0	0
0,0	0,0	0,0	100,0	100,0	
Francia	0	0,0	3	6,0	1
0,0	23,1	7,7	69,2	100,0	
Inglaterra	1	7,1	5	10,0	3
7,1	35,7	21,4	35,7	100,0	
Subgrupo 2	3	21,4	3	6,0	16
10,3	10,3	55,2	24,1	100,0	
Alemania	2	14,3	1	2,0	8
12,5	6,3	50,0	31,3	100,0	
Holanda	0	0,0	0	0,0	6
0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	
Suiza	1	7,1	2	4,0	2
14,3	28,6	28,6	28,6	100,0	
Otros	1	7,1	0	0,0	3
25,0	0,0	75,0	0,0	100,0	
Suecia	1	7,1	0	0,0	0
100,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
Austria	0	0,0	0	0,0	1
0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	
Canadá	0	0,0	0	0,0	2
0,0	0,0	100,0	0,0	100,0	

(*) El total es igual a la suma de los Estados Unidos más Europa y Canadá. (**) Europa es igual a la suma del subgrupo 1, el subgrupo 2, Suecia y Austria.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos que se encuentra en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli> y el listado de las firmas industriales con más de 100 ocupados del Censo Nacional Económico 1974 del Indec.

Síntesis y notas finales

En la fase actual del capitalismo resulta poco discutible que los grupos y los conglomerados económicos constituyen las fracciones del capital más poderosas. Sin embargo, la problemática de la diversificación empresarial ha quedado en una situación indefinida dentro de la teoría económica, ya que tradicionalmente le fue vedado formar parte de la macroeconomía, que se ocupa sobre todo del análisis de los grandes agregados que conforman la oferta y demanda agregada, como en el otro extremo integrar la microeconomía, pues allí se indaga la teoría de la firma o la empresa que es casualmente lo contrario. En el mejor de los casos, y de manera muy ocasional, se la ubica dentro de la denominada "mesoeconomía", espacio teórico en verdad difuso, considerado de un rango de menor importancia donde proliferan los estudios de casos basados en el análisis de conglomerados tanto de origen nacional como extranjero. De allí que su análisis sea, al menos en parte, un espacio prácticamente vacante en el estado del arte, tanto durante la vigencia del país industrial como en la actualidad.

En este capítulo se abordó esta problemática en términos del capital extranjero radicado en el país, indagando sus repercusiones tanto macroeconómicas como microeconómicas. Las evidencias oficiales disponibles permiten sostener dos cuestiones que son importantes de tener en cuenta como problemáticas que deberían ser profundizadas. La primera de ellas se refiere a los gobiernos iniciales del peronismo, cuando las utilidades percibidas por el capital extranjero alcanzan los mayores registros de las décadas consideradas, a pesar de que sus nuevas inversiones son sumamente exiguas. La otra cuestión de importancia consiste en que el notable impacto negativo del capital extranjero se complementa y perfecciona con la nueva estrategia que adoptaron las transnacionales durante el patrón de acumulación basado en la segunda etapa de la sustitución de importaciones, que consistió en los préstamos de las casas matrices a sus subsidiarias y los contratos de transferencia de tecnología (regalías, comisiones, servicios técnicos, etc.). Ellos no solo implicaron, y lo siguen haciendo, una mayor salida de excedente generado internamente al exterior, sino que bloquearon el desarrollo tecnológico local en general y en particular de la producción de bienes de capital, que constituye un factor relevante, entre otros, para asegurar la independencia económica y la soberanía

política por ser la “industria de industrias”.

Al ahondar en la naturaleza que asume el capital extranjero, considerando la base de datos[56] que sustenta este capítulo y, como eje analítico, la nacionalidad de las casas matrices, se comprueba que el conjunto de las transnacionales europeas supera a las estadounidenses tanto en el stock del capital en dólares constantes como en la cantidad de casas matrices, y de manera más acentuada en el número de las subsidiarias radicadas en el país. Tanta contundencia en el predominio europeo es inesperada, sobre todo en términos de las subsidiarias. Realmente es llamativo, dado que se trata de una situación que se evalúa durante el primer quinquenio de la década de 1970, es decir, en las postrimerías del patrón de acumulación basado en la segunda etapa de la sustitución de importaciones, durante la cual el capital estadounidense fue predominante.

Una clave para comprender las razones que provocan esta situación, o al menos una de ellas, es prestar atención al grado de diversificación que exhiben las transnacionales estadounidenses y europeas. Si se asume que el grado de diversificación se puede apreciar mediante la cantidad de subsidiarias por casa matriz que en promedio tiene cada una de ellas, se comprueba que el conjunto de los países europeos tiene un coeficiente significativamente superior al de las estadounidenses, sobre todo 4 de ellos (Italia, Bélgica, Inglaterra y Francia), que se ubican con nitidez por encima del promedio total de dicho coeficiente.

Esta primera aproximación a través del coeficiente promedio de la cantidad de subsidiarias por cada casa matriz se ratifica y adquiere características más nítidas cuando se analizan esas casas matrices de las mencionadas procedencias, de acuerdo con los segmentos de la cantidad de sociedades vinculadas o controladas en que estas participan. Sobre la base de esas evidencias empíricas, se constata la existencia de dos estrategias paradigmáticas. En efecto, mientras las transnacionales estadounidenses tienen su centro de gravitación en los segmentos de menor diversificación (1 y de 2 a 5 subsidiarias), las europeas lo tienen en los de mayor diversificación (de 6 a 9 y de 10 o más sociedades), dentro de la cual los cuatro países mencionados precedentemente son predominantes.

En términos del marco conceptual de este trabajo esto significa que, si bien ambas operan sobre la base de un planteo de repetición incompleta de sus actividades en los países de origen, las transnacionales estadounidenses lo hacen

mediante un ciclo simple del excedente que da como resultado una suerte de “enclaves industriales”, planteo que por otra parte es coherente con la actitud imperial del Estado norteamericano. Mientras tanto, las de origen europeo despliegan un entramado interno basado en el control o participación en múltiples sociedades, definiendo un ciclo complejo del excedente que requiere relacionarse económica y socialmente con los sectores dominantes locales. Planteo que también es coherente con la dominación colonial que tuvieron esos países y con la convergencia de muchos de ellos con reconocidos integrantes de la oligarquía, en la fracción del capital conformada por los grupos económicos locales.

Si bien la identificación de las dispares estrategias adoptadas por las transnacionales europeas versus las seguidas por las estadounidenses contribuye a explicar la ostensible diferencia que exhiben en términos de la diversificación de la cantidad de subsidiarias por casa matriz en favor de las provenientes del continente europeo, resulta insuficiente para aprehender las razones por las cuales también estas últimas son claramente predominantes en términos de la cantidad de las subsidiarias radicadas en el país y en los montos de sus respectivos stocks de capital a mediados de la década de 1970. Para avanzar en ese sentido, fue necesario indagar la manera en que tanto las casas matrices como sus sociedades controladas y vinculadas se desplegaron a lo largo de los patrones de acumulación de capital que se sucedieron en el tiempo.

En las evidencias disponibles constan aportes sobre esta temática que son dignos de tenerse en cuenta. Uno de ellos, que ayuda a explicar el predominio europeo, consiste en que tanto sus casas matrices como sus subsidiarias superan a las estadounidenses, con la excepción de casas matrices que se instalan en la primera fase de la primera sustitución de importaciones (1930-1943). Si bien esa supremacía está fundada en la cantidad de subsidiarias pertenecientes a las casas matrices más diversificadas, es decir, con mayor cantidad de subsidiarias, las más especializadas, esto es, con menor número de subsidiarias, contribuyen de una manera para nada desdeñable, aun durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones. Característica esta última que permite comprender la superioridad europea al señalar que el predominio de la diversificación no significa su exclusividad.

Tras haber avanzado en develar el carácter del proceso de extranjerización en su conjunto, es necesario para finalizar el análisis de su contenido sectorial. En términos de los grandes agregados sectoriales de la actividad económica, cabe

destacar que efectivamente, como consta en el estado del arte, la actividad industrial es la que exhibe con claridad una mayor participación tanto para el conjunto del capital extranjero como para las subsidiarias de origen estadounidense y europeo. No obstante, también son significativas, aunque a una distancia considerable, tanto las que alcanzan la prestación de servicios, donde la actividad financiera es la de mayor importancia, como las dedicadas a la comercialización.

Por otra parte, cuando se indaga la composición de la actividad industrial del capital extranjero se constata que las tres producciones de mayor incidencia son, en orden de importancia: la metalúrgica (integrada por producciones relevantes como la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos eléctricos y no eléctricos, y material de transporte); la elaboración de productos químicos, y la fabricación de alimentos, bebidas y tabaco. En la primera y última de ellas prevalecen las subsidiarias europeas, mientras que, en la elaboración de productos químicos, las de origen estadounidense.

Finalmente, es apropiado mencionar tres rasgos significativos respecto de la producción industrial realizada por el capital extranjero. El primero de ellos es la similar composición manufacturera entre la estimación teniendo como unidad de análisis la cantidad de subsidiarias que integran la base de datos que forma parte de esta publicación, el cálculo realizado teniendo en cuenta el valor de producción censal para 1974 y especialmente intenso cuando se consideran las grandes firmas (las de más de 100 ocupados). Asimismo, y en segundo lugar, la confrontación de dichas estimaciones permite determinar que la de este trabajo concentra el 75% del valor de producción de las firmas extranjeras en 1974, lo cual indica el alto grado de cobertura que esta tiene, incidencia que se incrementa significativamente cuando se consideran los grandes establecimientos industriales. En tercer lugar, para mensurar la decisiva importancia de la producción manufacturera cabe señalar que esta se pone de manifiesto no solo por su impacto directo en términos de la cantidad de subsidiarias o el valor de producción, sino también por su efecto indirecto, que consiste en la cantidad de subsidiarias cuya existencia está en función de esta.

▪

[32] Al respecto, cabe destacar que los conceptos vertidos por Raúl Scalabrini Ortiz (1975) en su clásico trabajo sobre los efectos generados por los

ferrocarriles en manos extranjeras, en el que señala que “El ferrocarril extranjero extendió el área comercialmente cultivable con cereales y el perímetro de las praderas aprovechables para la cría de ganado, pero impidió sistemáticamente el comercio interior y las industrializaciones locales. El ferrocarril fue el arma primordial de que se valieron los extranjeros para sofocar todo progreso que de alguna manera pudiera hacer valer su hegemonía. Fueron los nuestros, ferrocarriles coloniales destinados a mantenernos en la rutina sin salida del primitivismo agropecuario. Tal es la triste consecuencia que se deduce de nuestra historia ferroviaria, y tal la misión para la cual fueron construidos” (1975: 18).

[33] En sintonía con esta visión, Sourrouille (1976) señala: “Al finalizar el primer cuarto de siglo los principales rubros de la inversión extranjera seguían siendo los ferrocarriles y los empréstitos, así como se mantenía el predominio inglés en cuanto al origen. Sin embargo, ya era visible un cambio en la orientación de las inversiones que llegaban al país. Tanto la incertidumbre posbélica como un mercado en constante expansión junto con el mayor grado de capacitación y abaratamiento relativo de la mano de obra y la implantación de elevadas barreras aduaneras que gravaban a la importación (en especial a partir de la presidencia de Alvear entre 1922 y 1928) se sumaban a los recursos naturales produciéndose así un nueva etapa en la penetración extranjera en el país” (1976: 2).

[34] Respecto de la naturaleza de esta fracción del capital que formaba parte de los sectores dominantes, son elocuentes las palabras de J. Sábato en su clásico trabajo sobre la formación y características de la clase dominante. Allí, entre otros aspectos, destaca que “a) Esta clase, si bien poseía buena parte de la tierra, actuaba en una variada gama de actividades y su principal base de poder económico-social residía, sobre todo, en el control del comercio y las finanzas; […] c) sería precisamente el control del comercio y las finanzas el que, al abrir un conjunto de oportunidades y otorgar una alta flexibilidad, le habría permitido implantarse simultáneamente en una serie de actividades productivas y especulativas (desde la producción agropecuaria hasta la industrial, pasando por la provisión de servicios, la cooperación en la construcción de infraestructura, la especulación urbana y rural, etc.). […] Desde un punto de vista más general vale la pena anotar cómo algunas empresas, sociedades o aun núcleos de relaciones que hemos observado y consideramos típicas de la clase dominante presentan, en su forma de estructurarse y funcionar, singulares parecidos con los grandes conglomerados que ejercieron en el mundo durante las últimas décadas. Con magnitud mucho más pequeña, los grupos que se formaron y operaron en

Argentina (Bunge y Born, Tornquist, Devoto, Mihanovich, etc.) tuvieron comportamientos y una implantación multisectorial semejante a la de estas enormes compañías que hoy tienen influencia decisiva en los negocios mundiales". (pp. 110-112).

[35] Raúl Prebisch tuvo expresiones muy elocuentes respecto de las profundas repercusiones sociales y políticas que generó esta fase de la transnacionalización que plasmó el patrón de acumulación bajo análisis. Al respecto expresó que "tiende a excluir a una parte importante de la población. Se circunscribe primordialmente al ámbito de los estratos superiores de ingreso, en donde se imita de más en más los hábitos de consumo de aquellos centros. La sociedad de consumo se ha instalado así en la periferia y los estratos de ingresos intermedios, seducidos por sus atractivos, se esfuerzan por participar en ella y lo están logrando. Todo esto en vivo y notorio contraste con la sociedad de infraconsumo en que se debaten los estratos inferiores de la estructura social […] el progresivo desenvolvimiento de la sociedad de consumo parecería volverse incompatible a la larga con el avance democrático, pues tiende a crear entre el proceso económico y el proceso político una disparidad cada vez mayor que se trata de corregir mediante el freno regresivo de este último, antes que por la transformación del primero" (Prebisch, primer semestre 1976: 7-8).

[36] El propio Departamento de Comercio de los Estados Unidos, a mediados de los sesenta, detalló las ventajas de este tipo de operaciones: "a) constituyen una fuente de influencia; b) permite establecer una base firme en los mercados extranjeros sin hacer grandes inversiones; c) permite retener mercados; d) los impuestos sobre las regalías son menores que sobre las sociedades anónimas; en la medida en que se reemplaza a la inversión directa contribuyen a restringir la salida de capitales de Estados Unidos" (Travaglini, 1966; cit. en Cimillo y otros, 1973: 163).

[37] Respecto de la identidad de las firmas extranjeras, Félix Weil, en su libro escrito en el primer quinquenio de los años cuarenta sobre lo que denomina "El enigma argentino", transcribe la conclusión a la que arriba el Departamento de Comercio estadounidense (United States Department of Commerce), diciendo al respecto que "El concepto de empresa 'extranjera' requiere una clarificación. Argentina es un ejemplo sobresaliente de la dificultad de distinguir entre empresas y capitales nacionales y extranjeros, particularmente en lo que refiere a la industria manufacturera" (2010: 189). Años después, Juan V. Sourrouille (1976: 34), un referente en la problemática del capital extranjero, realiza una

advertencia en el mismo sentido al tratar la identidad del capital extranjero en la Argentina.

[38] Estos aspectos y muchos otros, que sin duda son decisivos para comprender la naturaleza de las firmas transnacionales, fueron analizados en la época tratada por numerosos y destacados especialistas (como Dunning, Dos Santos, Díaz Alejandro, Vernon, Newfarmer, etc.) e instituciones internacionales (Naciones Unidas, Cepal, Onudi, Comunidad Económica Europea, etc.). La profusa bibliografía disponible en el período mencionado en este trabajo, o al menos una parte significativa de ella, se encuentra en Lifschitz (1980). Allí constan las 3815 publicaciones (en orden alfabético, por autor), cuyo objeto central es el análisis de las empresas transnacionales.

[39] Cabe destacar que los bloques o complejos sectoriales fueron identificados y analizados para el caso argentino. Al respecto, véase Lifschitz (1988), un pionero y experto en esa temática en el país.

[40] Como señalan Sourrouille, Kosacoff y Lucángeli (1985), el automóvil en la década ya tenía una considerable difusión y uso, pero no fabricación local. Al respecto, dicen que "Hacia 1930 el parque alcanzaba ya a 436.000 unidades, lo que implicaba 26 habitantes por automóvil –cifra muy alta para esa época, prácticamente igual a la de Francia e Inglaterra–. El parque argentino era un 75% del australiano y tres veces mayor que el de Suecia, y, por cierto, casi totalmente importados desde los Estados Unidos. En un principio se importaban vehículos terminados, pero rápidamente se pasa al sistema de los completamente desarmados ('completely knocked down' o.c.k.d.). Ford, General Motors y Chrysler –en ese orden– instalan entre 1918 y 1932 plantas de armado de sus vehículos en la Argentina. A su vez, completando el cuadro sectorial, y concomitantemente con la organización de la producción en los Estados Unidos y los principios de demanda derivada ya mencionada, entre 1930 y 1935 se radican GoodYear, Firestone, Michelin y Dunlop".

[41] Sobre la política crediticia del Banco Industrial durante los gobiernos peronistas, consultar Rougier (2001).

[42] Al respecto, Picabea y Thomas (2015) consignan que "En enero de 1955 se firmó el acuerdo entre el Estado argentino y Kaiser Willys Corp. para la instalación en el país de una fábrica de automóviles, camionetas y jeeps. La empresa norteamericana aportaba U$S 8.000.000 (incluyendo los gastos de flete

y embalaje de sus máquinas y herramientas) […]. Por su parte IAME participaba del join aportando un capital de $ 80.000.000 entre máquinas e infraestructura. Sin embargo, el capital total aportado nominalmente por Kaiser Argentina SA (IKA) fue mucho mayor, alcanzando a $ 557.000.000, conformado de la siguiente manera: $ 165.000.000 suscriptos e integrados por una masa de más de 8000 inversionistas argentinos a través de la colocación de acciones en el mercado bursátil, $ 80.000.000 de parte de IAME, 12.000.000 de Kaiser-Willys y 200.000.000 obtenidos mediante un préstamo de fomento a largo plazo otorgado por el Banco Industrial" (p. 207).

[43] De aquí en más, salvo aclaración en contrario, el análisis se realiza considerando la base de datos compuesta por 586 casas matrices y 1709 subsidiarias que se encuentra junto con la metodología utilizada y un anexo sobre la denominación de las casas matrices por país en: <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>.

[44] Una revisión no exhaustiva pero sí significativa del estado del arte indica que el único autor que menciona y comprueba la superioridad europea en el aspecto analizado fue Eduardo Jorge (1971). Por otra parte, sobre el clasismo y racismo de la clase dominante argentina se puede consultar el trabajo del antropólogo Gastón Gordillo (2020).

[45] Al respecto, es pertinente mencionar que las casas matrices estadounidenses con 10 o más subsidiarias, y su respectiva cantidad de sociedades controladas, son las siguientes: Deltec (20), un conglomerado de origen estadounidense radicado en las Bahamas; Coca Cola (17); Dow Chemical/Lepetit (13); Cities Service (13); King Ranch (12) Boise Cascade (10); Continental Grain (10); International Basic Economy Corp. (10).

[46] En el anexo 1 (<sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>) se encuentra el listado de todas las casas matrices de cada uno de los países con inversiones en la economía argentina, especificándose allí la cantidad de subsidiarias que controlan o participan.

[47] Debido a su tamaño, si se incorpora el grupo Bunge y Born como lo que es –es decir, como extranjero con sede en el país analizado–, Bélgica, que como se anticipó incluye a Luxemburgo, desplazaría a Italia del primer lugar, debido a

que en su caso el coeficiente de la cantidad de subsidiarias por casa matriz es de 8,3 subsidiarias, cuando el de las italianas es de 6,3. Por otra parte, como se menciona en el primer capítulo, entre los análisis del grupo Bunge y Born se encuentran los siguientes trabajos: Paz (1939), Boso y Mendoza (1974a), Green y Laurent (1988), Schvarzer (1989), Basualdo (2010).

[48] Es llamativo, cuando no conmocionante, que la índole de este conglomerado no haya sido tenida en cuenta por nuestro país en la histórica y legítima reivindicación de las Malvinas e Islas del Atlántico Sur como parte del territorio nacional. Menos comprensible, o quizá no tanto, es que tampoco haya sido considerada esta situación por parte de la última dictadura cívico-militar durante la guerra de las Malvinas al igual que la notoria participación inglesa en la firma petrolera Shell.

[49] []De acuerdo con la información disponible, en 1971 la ET Dunlop de Inglaterra y la italiana Pirelli concretaron una unión empresaria mediante la cual la transnacional italiana pasó a controlar el 49% de Dunlop In. Ltd. y Dunlop Overseas Ltd. (propietaria de las subsidiarias en el exterior). Por su parte, la ET inglesa tomó posesión del 49% del capital de las subsidiarias en el exterior y la totalidad de las acciones preferidas de Pirelli Spa.

[50] Sobre el grupo Roberts durante estos años, véase Boso y Mendoza (1974b).

[51] Es pertinente señalar que la indagación sobre la época de radicación de las casas matrices se contrapone con el criterio que adopta en sus trabajos Juan V. Sourrouille, uno de los expertos indiscutidos en términos del estudio del capital extranjero durante la vigencia del país industrial, cuando en uno de sus trabajos relevantes (1976) sostiene que conceptualmente “La posición asumida en este trabajo es acorde con la opinión del grupo de expertos asesor del proyecto, en tanto apreciamos que –desde el ángulo de un país determinado– es más relevante el hecho de que exista inversión privada extranjera que el eventual carácter de multinacionalidad de las empresas, cualquiera sea la forma utilizada para definirla. De allí que hemos elegido como marco de referencia a la inversión privada extranjera y no a las empresas multinacionales que operan en el país” (1976: 34).

[52] Dada la importancia de estas precisiones metodológicas para la interpretación y coherencia de estas estimaciones, vale la pena mencionar algunas situaciones concretas. Así, cuando determinada sociedad actúa en la

actividad comercial mayorista (610 en la CIIU) y además en las finanzas (810 en la CIIU), en los cuadros se contabiliza una vez en ambas actividades. Otro ejemplo es cuando la subsidiaria elabora diferentes productos químicos (352 en la CIIU), así como productos diversos derivados del petróleo y del carbón (354 en la CIIU) y además trabaja en la construcción (500 en la CIIU). En este caso, la subsidiaria se contabiliza una vez en la actividad industrial, ya que en los respectivos cuadros se consideran las actividades a dos dígitos de la CIIU, y otra en la actividad de la construcción. En términos cuantitativos, los resultados para las distintas situaciones son los siguientes: a) cuando se consideran las grandes actividades económicas de acuerdo con el año de inscripción de la subsidiaria, o cuando se toma en cuenta la cantidad de subsidiarias por casa matriz, se registran 56 firmas que están presentes en dos o más actividades; b) cuando se considera específicamente la actividad industrial de acuerdo con el año de inscripción de cada subsidiaria o cuando se considera la cantidad de subsidiarias industriales por casa matriz, se registran 29 subsidiarias que desarrollan actividades en dos ramas manufactureras diferentes.

[53] Cabe recordar al respecto que una de las razones de la creación de YPF fue la intención de neutralizar, al menos en parte, la incidencia de la Standard Oil en el país. Más aún, hay distintas interpretaciones sobre que las empresas petroleras fueron parte de los sectores que provocaron la destitución de Yrigoyen en 1930 mediante un golpe de Estado. Félix Weil (2010) expone una de ellas, muy llamativa, y dice sobre este particular: “La partera de la insurrección parecen haber sido los intereses petroleros extranjeros, lo que no es una sorpresa en Latinoamérica. No hay evidencia en el sentido legal para corroborar esta afirmación. Pero yo tengo información interna confiable en este sentido de que negociaciones entre la Delegación de Comercio Soviético e YPF […] se completaron exitosamente muy poco antes de la revuelta. Un contrato había sido redactado y estaba listo para ser firmado por medio del cual YPF se comprometía a comprar exclusivamente a Rusia todo el petróleo necesario para el consumo argentino y no producido por pozos domésticos. Los rusos acordaron proveer este petróleo a un cierto descuento por debajo de los corrientes y futuros precios de mercados mundiales. […] Con el descuento YPF habría tenido un monopolio práctico de las importaciones de petróleo, dejando fuera a todos los otros competidores. […] El contrato nunca se firmó. En vez de eso, uno de los primeros actos del recientemente instalado gobierno de Uriburu fue la expulsión de la Delegación de Comercio Soviético, con la muy vieja acusación de que diseminaba propaganda soviética” (2010: 72-73).

[54] Anteriormente se realizó una estimación similar (Basualdo, 1985) que mantiene algunas diferencias con la actual. En primer término, la segmentación de la cantidad de subsidiarias por casa matriz es diferente (de 1 a 3, 4 a 6, 7 a 9, 10 o más). Asimismo, en esa ocasión se proyectó la participación extranjera sobre el universo de las subsidiarias existentes, pero en este caso por el contrario se considera el valor de la producción que concentran las sociedades existentes en la base de datos utilizada en este trabajo.

[55] De acuerdo con Khavisse y Azpiazu (1983) el valor de la producción de las firmas extranjeras en el Censo Nacional Económico (Indec) alcanza a 67.603 millones de pesos de 1973, el cual representa el 30,8% del valor de producción total que llega a 219.328 millones de pesos de ese mismo año.

[56] Disponible en <sigloxxieditores.com.ar/los-sectores-dominantes-en-la-argentina-de-eduardo-basualdo-y-pablo-manzanelli>

Bibliografía

Abeles, M. (2001), “La privatización de Entel: regulación estatal y ganancias extraordinarias durante la etapa monopólica”, en Abeles, M., Forcinito, K. y Schorr, M., El oligopolio telefónico argentino frente a la liberalización del mercado, Buenos Aires, UNQ-Flacso-IDEP.

Acevedo, M., Basualdo, E. M. y Khavisse, M. (1990), ¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina 1973-1987), Buenos Aires, Editora/12-Pensamiento Jurídico.

Acuña, M. L. (1995), Alfonsín y el poder económico. El fracaso de la concertación y los pactos corporativos entre 1983 y 1989, Buenos Aires, Corregidor.

Acuña, C. y Golbert, L. (1990), “Empresarios y política (parte II). Los empresarios y sus organizaciones: ¿qué pasó con el Plan Austral?”, Boletín Informativo Techint, nº 263.

Alende, O. (1973), Los que mueven las palancas, Buenos Aires, Peña Lilo.

Altimir, O., Santamaría, H. y Sourrouille, J. (1966), “Los instrumentos de promoción industrial en la postguerra”, Desarrollo Económico, nº 22-23.

Amadeo, E. J. (1986), “The Role of Capacity Utilization in Long period Analysis”, Political Economy, vol. 2, nº 2.

Arceo, E. (2003), Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación, Buenos Aires, UNQ-Flacso-IDEP.

— (2011), El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones de la economía mundial, Buenos Aires, Cara o Ceca.

Arceo, E. y De Lucchi, J. M. (2012), “Estrategias de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera”, Documento de Trabajo, nº 43, Cefid-AR.

Arceo, N., González, M. y Mendizábal, N. (2010), “Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad”, Documento de Trabajo, nº 4, Cifra.

Azpiazu, D. (1986), “Las empresas transnacionales en la Argentina”, Estudios e Informes de la Cepal, nº 56, Santiago de Chile.

— (1992), “Las empresas transnacionales en una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta”, Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento y el Desarrollo en América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

— (1995), “El programa de privatizaciones. Desequilibrios macroeconómicos y concentración del poder económico”, en Valle, H. y Minsburg, N. (comp.), Argentina hoy. Crisis del modelo, Buenos Aires, Letra Buena.

— (1998), La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa, Buenos Aires, Eudeba-Flacso.

— (2003), Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor equidad social, Buenos Aires, Ciepp-OSDE-Miño y Dávila.

— (2006), Las privatizadas II. Ayer, hoy y mañana, Buenos Aires, Capital Intelectual.

— (2011), La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI, Buenos Aires, Cara o Ceca.

Azpiazu, D. y Basualdo, E. M. (1988), Cara y contracara de los grupos económicos. Crisis del Estado y promoción industrial, Buenos Aires, Cántaro.

— (1995a), "Las privatizaciones en la Argentina. Concentración del poder económico e imperfecciones del mercado", en La privatización en América Latina y el Caribe, Reunión de Altos Funcionarios Encargados de los Procesos de Privatizaciones en América Latina y el Caribe, Caracas, SELA.

— (1995b), La siderurgia argentina en el contexto del ajuste, las privatizaciones y el Mercosur, Buenos Aires, IDEP-ATE.

— (2009), Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas 1991-2005, Buenos Aires, PNUD.

Azpiazu, D. y Gitli, E. (1976), "Contribución al estudio de los efectos de la inversión extranjera en los países dependientes", Revista Española de Economía, septiembre-diciembre.

Azpiazu, D. y Khavisse, M. (1984), "La concentración en la industria argentina en 1974", Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional (CET).

Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985), "Las empresas transnacionales en la

Argentina”, Documento de Trabajo de la Cepal, nº 16, Buenos Aires.

Azpiazu, D. y Manzanelli, P. (2011), “Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)”, Realidad Económica, nº 257.

Azpiazu, D. y Nochteff, H. J. (1994), El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política, Buenos Aires, Flacso-Tesis-Norma.

Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010), Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007, Buenos Aires, Siglo XXI.

Azpiazu, D., Basualdo, E. M. y Khavisse, M. (1986), El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta, Buenos Aires, Legasa [reeditado por Siglo XXI en 2004].

Azpiazu, D., Basualdo, E. y Kosacoff, B. (1986), “Las empresas transnacionales en la Argentina, 1976-1983”, Revista de la Cepal, n° 28, Santiago de Chile.

Azpiazu, D., Basualdo, E. M. y Nochteff, H. J. (1988), La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en la Argentina, Buenos Aires, Legasa.

Azpiazu, D., Basualdo, E. M., Arceo N. y Wainer, A. (2009), Aproximación a las transformaciones estructurales de la economía argentina. Una visión desde la

cúpula empresaria, 1991-2005, Buenos Aires, PNUD-Flacso.

Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011), Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad, Buenos Aires, Capital Intelectual.

Banco Mundial (1976-1977), “World Debt Table”, Washington.

— (1984), “Economic Memorandum on Argentina”, Report nº 4979-AR, Washington, 22 de junio.

BCRA (1976), “Resultados preliminares de una investigación del sector público argentino”, Buenos Aires.

Barrera, M. (2014), La entrega de YPF. El proceso de fragmentación y privatización, Buenos Aires, Cara o Ceca.

Barsky, O., Lattuada, M. y Llovet, I. (1987), Las grandes empresas agropecuarias de la región pampeana (estudio preliminar), Buenos Aires, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, mimeo.

Basualdo, E. M. (1984a), La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974, Buenos Aires, CET-IPAL.

— (1984b), “La integración y diversificación empresarial, rasgo predominante del poder transnacional en la Argentina”, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional (CET), R/l60/e.

— (1985), “Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria

argentina: 1973-1983”, proyecto conjunto PNUD-Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional (CET).

— (1987), Deuda externa y poder económico en la Argentina, Buenos Aires, Nueva América.

— (1994), “El impacto económico y social de las privatizaciones”, Realidad Económica, nº 123.

— (1995), “El nuevo poder terrateniente: una respuesta”, Realidad Económica, nº 132.

— (1996a), Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina, Buenos Aires, IDEP.

— (1996b), “Los grupos de sociedades en el agro pampeano”, Desarrollo Económico, vol. 36, nº 143.

— (1998), “La concentración de la propiedad rural en la provincia de Buenos Aires: situación actual y evolución reciente”, en Nochteff, H. J. (ed.), La economía argentina a fin de siglo. Fragmentación presente y desarrollo ausente, Buenos Aires, Eudeba-Flacso.

— (2000), Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros, Buenos Aires, Flacso-UNQ-IDEP.

— (2001), Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina, Buenos Aires, Flacso-UNQ-IDEP.

— (2003), “Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa”, Realidad Económica, nº 200.

— (2005), “Los primeros gobiernos peronistas y la consolidación del país industrial: éxitos y fracasos”, Cuadernos del CENDES, año 22, nº 60, Caracas, septiembre-diciembre.

— (2006), Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores

dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad, Buenos Aires, Flacso-Siglo XXI.

— (2010), Estudios de historia económica argentina. Deuda externa y sectores dominantes desde mediados del siglo XX a la actualidad, Buenos Aires, Flacso-Siglo XXI, 2ª ed.

— (2011), Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual, Buenos Aires, Cara o Ceca.

— (2013), "El legado dictatorial: el nuevo patrón de acumulación de capital, la desindustrialización y el ocaso de los trabajadores", en Verbitsky, H. y Bohoslavsk, J. P., Cuentas pendientes. Los cómplices económicos de la dictadura, Buenos Aires, Siglo XXI.

— (2019), Fundamentos de economía política. Los patrones de acumulación desde los clásicos al neoliberalismo del siglo XXI, Buenos Aires, Siglo XXI.

— (2020), "Notas acerca de la presencia e incidencia de la cúpula empresaria en la balanza comercial de la Argentina", en Basualdo, E. M. y Wainer, A., "Restricciones al desarrollo en la Argentina actual. El comercio exterior y la cúpula empresaria", Documento de Trabajo, nº 27, Buenos Aires, Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

— (en prensa), "La crucial década (larga) de 1930: la conformación de la matriz política, económica y social de la Argentina contemporánea", en Historia de Santa Fe, t. III, Santa Fe, ATE.

Basualdo, E. M. y Arceo, N. (2005), "Incidencia y características de los grandes propietarios bonaerenses durante el régimen de convertibilidad", Desarrollo Económico, vol. 45, nº 177.

— (2006), "Evolución y situación actual del ciclo ganadero en la Argentina", Realidad Económica, nº 221.

Basualdo, E. M. y Bang, J. H. (1998), Los grupos de sociedades en el sector

agropecuario pampeano. Metodología y criterios para su determinación y análisis, Buenos Aires, INTA-Flacso.

Basualdo, E. M. y Barrera, M. (2015), “Las privatizaciones periféricas en la dictadura cívico-militar. El caso de YPF en la producción de petróleo”, Desarrollo Económico, nº 216.

Basualdo, E. M. y Fuchs, M. (1989), “Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina”, Documento de Trabajo, nº 33, Buenos Aires, Cepal.

Basualdo, E. M. y Khavisse, M. (1985), “El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983”, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional (CET), D/95/e.

— (1993), El nuevo poder terrateniente, investigación sobre los nuevos y viejos propietarios de tierras en la provincia de Buenos Aires, Buenos Aires, Planeta.

— (1994), “La gran propiedad rural en la provincia de Buenos Aires”, Desarrollo Económico, vol. 34, nº 134.

Basualdo, E. M. y Kulfas, M. (2000), “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, Realidad Económica, nº 173.

Basualdo, E. M., Lifschitz E. y Roca, E. (1988), “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983”, Documento de Trabajo, nº 51, Ginebra, OIT.

Basualdo, E. M., Arceo, N. y Nahón, C. (2007), “Informe técnico sobre la composición de las bases de datos de la deuda externa privada argentina (1991-1999)”, Proyecto SECYT-BID 1201/OC-AR PICT 2003 nº 14.072, Buenos Aires, Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Basualdo, E. M., Bang, J. H. y Arceo, N. (1999), “La compraventa de tierras en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina”, Desarrollo Económico, vol. 39, nº 155.

Basualdo, E. M., Manzanelli, P. y Calvo, D. (2020), “Los grupos económicos locales durante el siglo XX y las dos primeras décadas del siglo XXI”, Documento de Trabajo, nº 26, Buenos Aires, Flacso.

Basualdo, E. M., Nahón, C. y Nochteff, H. (2007), “La deuda externa privada en la Argentina (1991-2005). Trayectoria, naturaleza y protagonistas”, Desarrollo Económico, vol. 47, nº 186, julio-septiembre.

Belini, C. y Rougier, M. (2008), El Estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis, Manantial, Buenos Aires.

Belloni, P. y Wainer, A. (2012), “El problema de restricción externa y el rol del capital extranjero. Una aproximación a partir del análisis del incremento de la presencia de empresas transnacionales en la economía argentina durante las últimas dos décadas”, ponencia presentada en el III Congreso Latinoamericano de Historia Económica, Bariloche, Argentina.

Bezchinsky, G. y otros (2007), Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad, Cepal,

mimeo.

Bisang, R. (1994), “Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina”, proyecto conjunto Cepal-CIID, Santiago de Chile.

Blanco, M. (2007), Reforma en el agro pampeano. Arrendamiento, propiedad y legislación agraria en la provincia de Buenos Aires, 1940-1960, Buenos Aires, UNQ.

Bonelli, M. (1984), Un volcán en llamas. Los contratos petroleros, Buenos Aires, Corregidor.

Boso, R. y Mendoza, H. J. (1974a), “Grupo Roberts”, Realidad Económica, nº 18.

— (1974b), “Radiografía de un monopolio. Las arterias de Bunge y Born”, Realidad Económica, nº 15.

Braun, O. y Joy, L. (1968), “A model of economic stagnation. A case study of the Argentine economy”, The Economic Journal, nº 312.

Brodersohn, M. (1973), “Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972”, en Problemas económicos argentinos. Diagnóstico y política, Buenos Aires, Macchi.

Burachik, G. M. (2010), “Extranjerización de grandes empresas en Argentina”, Problemas del Desarrollo, nº 41.

Cafiero, A. (1961), Cinco años después. De la economía social justicialista al régimen liberal-capitalista, Buenos Aires, El Gráfico Impresores.

— (1974), De la economía social-justicialista al régimen liberal-capitalista, Buenos Aires, Eudeba.

Cardoso, F. y Faletto, E. (1969), Dependencia y desarrollo en América Latina, Buenos Aires, Siglo XXI.

Castellani, A. (2009), Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989, Buenos Aires, Prometeo.

Castellani, A. y Gaggero, A. (2012), "La retirada heterogénea: estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en la Argentina de la década de 1990", Apuntes. Revista de Ciencias Sociales, vol. 39, nº 70.

Cepal (1959), Análisis y proyecciones del desarrollo económico. V. El desarrollo económico de la Argentina, México, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.

— (1983), "Las empresas públicas en la Argentina. Su magnitud y origen", Documento de Trabajo, nº 3, Buenos Aires.

— (1986), "Estadísticas de corto plazo de la Argentina. Sector externo y condiciones económicas internacionales", Documento de Trabajo, nº 20, Buenos Aires.

Chudnovsky, D. y López, A. (2001), La transnacionalización de la economía argentina, Buenos Aires, Eudeba-Cenit.

Cimillo, E., Lifschitz, E., Gastiazoro, E., Ciafardini, H. y Turkieh, M. (1973), Acumulación y centralización del capital en la industria argentina, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo.

Cimillo E. y otros (1972), “Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino”, en Conade, El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970), Buenos Aires, mimeo.

Comisión Especial sobre la Fuga de Divisas en el 2001 (2003), La fuga de divisas de la Argentina en el 2001. Informe final, Cámara de Diputados de la Nación, Siglo XXI, Buenos Aires.

Cornblit, O. (1967), “Inmigrantes y empresarios en la política argentina”, Desarrollo Económico, nº 24.

Cortés Conde, R. (2007), La economía política de la Argentina en el siglo XX, Buenos Aires, Edhasa.

Dal Din, C. (2000), “La apertura financiera argentina de los noventa. Una visión complementaria de la balanza de pagos”, Documento de Trabajo, nº 64, Buenos Aires, FIEL, junio.

Dal Din, C. y López Isnardi, N. (1998), “La deuda pública argentina, 1990-1997”, Documento de Trabajo, nº 56, Buenos Aires, FIEL, junio.

Damill, M. y Fanelli, J. M. (1988), Decisiones de cartera y transferencia de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica, Buenos Aires, Cedes.

De Ípola, E. (1989), Lo nacional-popular y los populismos realmente existentes, Buenos Aires, Nueva Visión.

Di Tella, G. y Zymelman, M. (1973), Las etapas del desarrollo económico argentino, Buenos Aires, Paidós.

Diamand, M. (1973), Doctrinas económicas, desarrollo e independencia, Buenos Aires, Paidós.

Díaz Alejandro, C. (2002), Ensayos sobre la historia económica argentina, Buenos Aires, Amorrortu, 2ª ed.

Dorfman A. (1942), Evolución industrial argentina, Buenos Aires, Losada.

Fajnzylber, F. (1983), La industrialización trunca de América Latina, México, Nueva Imagen-Centro de Economía Transnacional (CET).

Feldman, E. y Sommer, J. (1984), Crisis financiera y endeudamiento externo en la Argentina. Consecuencias de la política económica del período 1976-1981,

Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional (CET)-Centro Editor de América Latina.

Ferrer, A. (1971), “El capital extranjero en la economía argentina”, El Trimestre Económico, nº 150.

— (2010), La economía argentina. Desde sus orígenes hasta principios del siglo XXI, Buenos Aires, FCE.

Ferreres, O. (2005), Dos siglos de economía argentina (1810-2004), Buenos Aires, Fundación Norte y Sur.

FIEL (1988), Regulaciones del gobierno en la economía argentina, Buenos Aires.

Frigerio, R. (1963), Crecimiento económico y democracia, Buenos Aires, Losada.

Furtado, C. (1964), Desarrollo y subdesarrollo, Buenos Aires, Eudeba.

Gaggero, A. y Schorr, M. (2016), “La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas”, Realidad Económica, nº 297.

Gaggero, A., Schorr, M., y Wainer, A. (2014), Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo, Buenos Aires, Futuro Anterior.

Germani, G. (1962), Política y sociedad en una época de transición. De una sociedad tradicional a la sociedad de masas, Buenos Aires, Paidós.

Gilbert J. (2003), “El grupo Tornquist entre la expansión y la crisis de la economía argentina en el siglo XX”, Ciclos, nº 25 y 26.

Gordillo, G. (2020), “Se viene el malón: las geografías afectivas del racismo argentino”, Cuadernos de Antropología Social, nº 52.

Gramsci, A. (1974), El Risorgimento, Buenos Aires, Granica.

— (1999), Cuadernos de la cárcel, edición crítica del Instituto Gramsci a cargo de V. Gerratana, México, Biblioteca Era, Universidad Autónoma de Puebla.

Green, R. y Laurent, T. (1988), El poder de Bunge y Born, Buenos Aires, Legasa.

Grondona, V. (2014), “La manipulación de los precios de transferencia”, Documento de Trabajo, nº 58, Cefid-AR, Buenos Aires.

Halliburton, E., Bianco, J. M. y Villalba, C. A. (1989), “Deuda externa privada. El destino de una investigación”, Realidad Económica, nº 87, segundo bimestre.

Hikino, T. y Amsden, A. H. (1995), “La industrialización tardía en perspectiva histórica”, Desarrollo Económico, nº 137, abril-junio.

Hobsbawm, E. (1982), Industria e imperio, 1875-1914, Buenos Aires, Ariel.

IDEP (1992), “El Plan Brady. Economía y política tras el acuerdo acreedor”, Informe de Coyuntura, Buenos Aires, mayo.

— (1993), “La era post-Brady. Balance de la etapa 90/92”, Informe de Coyuntura, Buenos Aires, febrero.

INTI (1974), “Aspectos económicos de la importación de tecnología”, trabajo presentado en seminario sobre la coyuntura, Buenos Aires, mimeo.

Jorge, E. (1971), Industria y concentración económica (desde principios de siglo hasta el peronismo), Buenos Aires, Siglo XXI.

Kalecki, M. (1995), Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista, México, FCE.

Katz, J. (1969), Production functions, foreing investment and growth, Ámsterdam, Holland Publishing Co.

Khavisse, M. y Azpiazu, D. (1983), La concentración en la industria argentina en 1974, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional, Instituto para América Latina.

Kosacoff, B. (1974), “El proceso de industrialización en la Argentina durante el período 1976-1983”, Documento de Trabajo, nº 13, Buenos Aires, Cepal.

Kosacoff, B. y Azpiazu, D. (1985), “Las empresas transnacionales en la Argentina”, Documento de Trabajo, nº 16, Buenos Aires, Cepal.

— (1989), La industria argentina. Desarrollo y cambios estructurales, Buenos Aires, Cepal-CEAL.

Kosacoff, B. y Bezchinsky, G. (1993), “De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina”, en Kosacoff, B. (ed.), El desafío de la competitividad. La industria argentina en transición, Buenos Aires, Cepal-Alianza.

Kosacoff, B. y Porta, F. (1997), “La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina. Tendencias y estrategias recientes”, Documento de Trabajo, nº 77, Buenos Aires, Cepal, agosto.

Kuhn, T. (2004), La estructura de las revoluciones científicas, Buenos Aires, FCE, 8ª ed.

Kulfas, M. (2001), “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”, Estudios y Perspectivas, Buenos Aires, Cepal.

Kulfas, M. y Schorr, M. (2003), La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos, Buenos Aires, CIEPP-OSDE.

Lanciotti, N. y Lluch, A. (2014), “Las empresas extranjeras en la fase de industrialización dirigida por el Estado: estructuras organizativas y estrategias de entrada, Argentina 1944-1972”, Apuntes. Revista de Ciencias Sociales, vol. 41, nº 75.

Lattuada, M. (1995), “Una lectura sobre el nuevo poder terrateniente y su significado en la Argentina actual”, Realidad Económica, nº 132.

Lavagna, R. (1978), “Aldo Ferrer y la política económica en la Argentina de posguerra”, Desarrollo Económico, nº 68.

Lavoie, M. (1995), “The Kaleckian model of growth and distribution and its neo-Ricardian and neo-Marxian critiques”, Cambridge Journal of Economics, nº 19.

Leontief, W. (1985), Producción interna y comercio exterior: reexamen de la posición estadounidense por lo que respecta al capital, Barcelona, Orbis.

Lifschitz, E. (1980), Bibliografía analítica sobre empresas transnacionales, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET).

— (1988), “Eslabonamientos productivos: enfoque metodológico y presentación de las matrices sectoriales”, Estudios para el diseño de políticas públicas, vol. 9, Buenos Aires, Gobierno Argentino - PNUD.

Lifschitz, E. y otros (1988), “Bloques sectoriales: partición de los cuadros de insumo-producto correspondiente a las actividades productoras de bienes. Propuesta metodológica”, en M. de la Garza (comp.), Eslabonamientos

productivos en Argentina, Brasil y México (II seminario internacional), México, Universidad Autónoma Metropolitana.

Llach, J. J. (1972), “Dependencia, procesos sociales y control del Estado en la década del treinta”, Desarrollo Económico, vol. 12, nº 45.

— (1984), “El Plan Pinedo de 1940, su significado histórico y los orígenes de la economía política del peronismo”, Desarrollo Económico, vol. 23, nº 92.

Lluch, A. y Lanciotti, N. (2012), “Las empresas europeas en Argentina: condicionantes, destinos de inversión y cambios organizativos entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial”, Desarrollo Económico, nº 205.

Louro de Ortiz, A. (1992), El grupo Pinedo-Prebisch y el neoconservadurismo renovador, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

Majul, L. (1994), Los dueños de la Argentina II. Los secretos del verdadero poder, Buenos Aires, Sudamericana.

Mallon, R. y Sourrouille, J. V. (1973), La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino, Buenos Aires, Amorrortu.

Manzanelli, P. (2011), “Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad”, Apuntes para el Cambio. Revista Digital de Economía Política, nº 1.

— (2016a), “Grandes empresas y estrategias de inversión en la Argentina 2002-2012”, Desarrollo Económico, nº 218.

— (2016b), “Grandes corporaciones y formación de capital en la Argentina 2002-2012”, tesis doctoral en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

— (2019), “¿En el mundo del revés? La cúpula empresaria y la inversión en la Argentina 2002-2017”, Realidad Económica, nº 321, febrero.

Manzanelli, P. y Basualdo, E. M. (2017), “La era kirchnerista. El retorno de la economía real, el desendeudamiento externo y las pugnas por la distribución del ingreso, 2003-2015”, en Basualdo, E. M. (coord.), Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri, Buenos Aires, Siglo XXI.

Manzanelli, P. y Calvo, D. (2020), “La larga crisis industrial y su vinculación con la subinversión sectorial. De la última etapa kirchnerista a Macri”, en Wainer, A. (ed.), ¿Por qué siempre faltan dólares? Las causas estructurales de la restricción externa en la economía argentina del siglo XXI, Buenos Aires, Siglo XXI.

Manzanelli, P. y Schorr, M. (2012), “Extranjerización y poder económico industrial en Argentina”, Problemas del Desarrollo, nº 170.

— (2013), “Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina durante la posconvertibilidad”, Realidad Económica, nº 273.

Manzanelli, P., González, M. y Basualdo, E. M. (2020), “Tropezando dos veces con la misma piedra. El gobierno de Cambiemos y el intento de restaurar la valorización financiera”, en Basualdo, E. M. (coord.), Endeudar y fugar. Un análisis de la historia económica argentina, de Martínez de Hoz a Macri, Buenos Aires, Siglo XXI, 2ª ed.

Martínez de Hoz, J. A. (1991), Quince años después, Buenos Aires, Emecé.

Milberg, W. y Winkler, D. (2013), Outsourcing economics: global value chains in capitalist development, Cambridge University Press, Nueva York.

Ministerio de Economía de la Nación (1979), Boletín, nº 310, Buenos Aires, Subsecretaría de Inversiones Extranjeras, noviembre.

Murmis, M. y Portantiero, J. C. (1971), Estudios sobre los orígenes del peronismo, Buenos Aires, Siglo XXI.

Nochteff, H. J. (1984), Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina, 1976-1982, Buenos Aires, Flacso-GEL.

— (1994), “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina, en Azpiazu, D. y Nochteff, H. J., El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política, Buenos Aires, Flacso-Tesis-Norma.

— (1996), “La experiencia argentina ¿desarrollo o sucesión de burbujas?, Revista de la Cepal, n° 59, Santiago de Chile.

O’Donnell, G. (1982), 1966-1973. El Estado burocrático autoritario, Buenos Aires, Editorial de Belgrano.

Ostiguy, P. (1990), Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años ochenta, Buenos Aires, Legasa.

Padilla del Bosque, R. (1991), Estimación de la fuga de capitales bajo diversas metodologías para los casos de Argentina, Brasil, México y Venezuela. Análisis de sus posibles causas y efectos, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, Centro de Investigaciones Económicas.

Paz, R. (1939), “El grupo Bunge y Born en la economía nacional”, Argumentos, nº 4 y 6, febrero y abril.

Peña, M. (Polit, G.) (1964), “Rasgos biográficos de la famosa burguesía industrial argentina”, Fichas de Investigación Económica y Social, vol. 1, nº 1, número especial dedicado a la evolución industrial y la clase empresaria argentina.

Pereyra, I. J. (1995), “Pinedo y el Plan Económico de 1940”, en Ansaldi, W., Pucciarelli, A., Villaruel, J. C., Los actores y los discursos de la memoria, 1912-1946, Buenos Aires, Biblos.

Picabea, F. y Thomas, H. (2015), Autonomía tecnológica y desarrollo nacional. Historia del diseño y producción del Rastrojero y la moto Puma, Buenos Aires, Ariel-Cara o Ceca.

Prebisch, R. (1955), “Informe preliminar acerca de la situación económica”, BCRA, Memoria Anual, Buenos Aires.

— (1976), “Crítica al capitalismo periférico”, Revista de la Cepal, primer semestre.

Rougier, M. (2001), “La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955)”, Buenos Aires, CEEED, Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Rouquié, A. (1982), Poder militar y sociedad política en la Argentina, t. II (1943-1973), Buenos Aires, Emecé.

Russo, C. (2000), “El caso de la Cervecería y Maltería Quilmes”, Buenos Aires, CEEED, Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas, UBA.

Sábato, J. (1991), La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características, Buenos Aires, Cisea-Ediciones Imago Mundi.

Scalabrini Ortiz, R. (1975), Historia de los ferrocarriles argentinos, Buenos Aires, Plus Ultra, 7ª ed.

Schorr, M. (2004), Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea, Buenos Aires, Edhasa.

— (2021), El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina. Del siglo XIX a nuestros días, Buenos Aires, Siglo XXI.

Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. M. (2012), “Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad”, Documento de Trabajo, nº 22, Buenos Aires, Área de Economía y Tecnología de la Flacso.

Schumpeter, J. A. (1957), Teoría del desenvolvimiento económico, México, FCE.

Schvarzer, J. (1980), “Dinámica empresaria y desarrollo económico. Evolución de una muestra de grandes empresas argentinas en el período 1961-1979”, Buenos Aires, Cisea, mimeo.

— (1989), Bunge y Born, crecimiento y diversificación de un grupo económico, Buenos Aires, Cisea-Grupo Editor Latinoamericano.

— (1995), “Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión”, en Bustos, P. (ed.), Más allá de la estabilidad, Buenos Aires, Fundación Ebert.

— (2000), La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina, Ediciones Comunitarias, Buenos Aires.

Sigep (1982), “Producto bruto interno de empresas públicas argentinas, 1950-1974”, Buenos Aires.

Skott, P. (1989), “Effective Demand, Class Struggle and Cyclical Growth”, International Economic Review, vol. 30, nº 1.

Sourrouille, J. V. (1976), “El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos. El caso de Argentina”, Buenos Aires, OIT.

— (1980), El complejo automotor en Argentina, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET)-Nueva Imagen.

Sourrouille, J. V., Gatto, F. y Kosacoff, B. (1984), Inversiones extranjeras en América Latina. Política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales, Buenos Aires, Instituto para la Integración de América Latina-BID.

Sourrouille, J.V., Kosacoff, B. y Lucángeli, J. (1985), Transnacionalización y política económica en la Argentina, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina-Centro de Economía Transnacional (CET).

Stanley, L. (2004), Acuerdos bilaterales de inversión y demandas ante tribunales internacionales. La experiencia argentina reciente, Santiago de Chile, Cepal-Serie de Desarrollo Productivo, nº 158.

Sylos Labini, P. (1966), Oligopolio y progreso técnico, Barcelona, Oikos-Tau.

Trajtenberg, R. (1977), Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de empresas transnacionales en América Latina, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET).

Trajtenberg, R. y Vigorito, R. (1981), Economía y política en la fase transnacional. Algunos interrogantes, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional (CET).

— (1982), "Economía y política en la fase transnacional. Reflexiones preliminares", Comercio Exterior, nº 7, julio.

Travaglini, V. (1966), "Licensing US know-how abroad in increasing", Washington, US Department of Commerce.

Verbitsky, H. (1991), Robo para la Corona. Los frutos prohibidos del árbol de la corrupción, Buenos Aires, Planeta.

Vigorito, R. (1977), Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET).

Vigorito, R. y Rama, R. (1979), El complejo de frutas y legumbres en México, México, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET)-Nueva Imagen.

Vilas, C. (1994), "El populismo latinoamericano. Un enfoque estructural", en Vilas, C. (comp.), La democratización fundamental. El populismo en América Latina, México, Consejo Nacional de Cultura y Artes.

Villanueva, J. (1972), "El origen de la industrialización argentina", Desarrollo Económico, nº 47.

Weil, F. (2010 [1944]), El enigma argentino, Buenos Aires, Biblioteca Nacional.